

Розглянуто проблеми фінансів, інновацій, підприємницької діяльності, менеджменту, екології та окремих ринків.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

Рассматрено проблемы финансов, инноваций, предпринимательской деятельности, менеджменту, экологии и отдельных рынков.

Для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов.

This edition contains articles describing problems of finance, innovations, entrepreneurial activity, management, ecology and separate markets.

For scientists, lectors, PhD and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, доц. (заст. відп. ред.); Г. О. Харламова, канд. екон. наук (відп. секр.); Аггелопоулос Стаматіс Х., д-р наук, проф.; Алпас Хамі, д-р наук, проф.; Батзіос Христос, д-р наук, проф.; Башев Храбрин Янушев, д-р наук, проф.; Ван Руйжен Маурітц, д-р наук, проф.; Віталє Ксенія, д-р наук, проф.; Дитріх Вальтер, д-р наук, проф.; Друтейкіне Грета, д-р наук, проф.; Зінельдін Мосад, д-р наук, проф.; Савватеев Алексей, канд. наук, проф.; Сербу Разван Сорін, канд. наук, проф.; О.І. Жилінська, канд. екон. наук, доц.; Б. А. Засадний, канд. екон. наук, доц.; Н.В. Ковтун, д-р екон. наук, проф.; Г.І. Купалова, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; І.І. Мазур, д-р екон. наук, доц.; С.В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.; Р.В. Пікус, канд. екон. наук, доц.; А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; Г. М. Филюк, д-р екон. наук, проф.; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 17.09.2013 (протокол № 2)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

Филюк Г.	
Проблеми та шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації.....	5
Шегда А., Онисенко Т.	
Інструменти управління інноваційною діяльністю на книговидавничих підприємствах.....	8
Грішнова О., Брінцева О.	
Впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту вітчизняних підприємств.....	12
Баюра Д.	
Формування систем корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності.....	19
Лагутін В., Ясько О.	
Вплив конкуренції на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність економіки.....	22
Орєхова О.	
Методологічні аспекти дослідження конкурентоспроможності національного господарства.....	26
Камінський А.	
Генезис та структура системи бюро кредитних історій в Україні.....	31
Мазурін Е., Лапушкін І.	
Вибір форм кооперації з використанням матриці "ландшафт підприємства".....	35
Скопенко Н., Андреюк Н.	
Теоретико-методичні підходи до визначення ризику інтеграційної взаємодії.....	40
Литвиненко Т.	
Соціальна відповідальність бізнесу як умова входження України в європейський та світовий економічний простір.....	43
Отрошко О.	
Зовнішні ефекти: критика хибних уявлень.....	48
Чубук Л.	
Методи визначення ставок дисконту та капіталізації для оцінки нерухомості, адекватних ринковим умовам.....	51
Голованенко М.	
Діагностування типу динаміки соціально-економічних систем з використанням топологічних тестів (на прикладі країн ЄС).....	57
Середа В., Мартинюк Л.	
Модифікація протекціоністської складової зовнішньоторговельної політики в умовах глобалізації.....	62
Осокіна В., Руденко Н.	
Грошові трансфери трудових мігрантів в контексті інвестицій в економіку.....	67
Мірошниченко О.	
Інноваційна активність промислових підприємств України: стан і тенденції.....	73
Гончарова О.	
Реінжиніринг бізнес-процесів як метод процесного управління.....	78
Микитюк О.	
Конкурентні переваги підприємств в коопераційних відносинах.....	83
Ревуцька Н.	
Ресурсне забезпечення конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах.....	89
Пашнюк Л.	
Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації.....	93
Мисака Г.	
Глобалізація світової економіки в активізації процесів гармонізації та стандартизації облікових систем.....	97
Кузьома О.	
Використання інформаційно-комунікаційних технологій як фактор підвищення конкурентоспроможності приватного сектора в Україні.....	100
Жуманкулова Л.	
Підвищення ефективності діяльності державних підприємств на споживчому ринку.....	105
Филюк В.	
Базові чинники концентрації ринків.....	106
Жорова Є.	
Оцінка стану антикризового корпоративного управління на вітчизняних підприємствах галузі машинобудування.....	112
Піменова О.	
Сільськогосподарська кооперація як чинник забезпечення конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки в умовах глобалізації.....	118
Костенко Т.	
Використання переваг системи кайдзен для підвищення продуктивності праці.....	122
Додаток 1	
Анотація та література (латинізація).....	127
Додаток 2	
Відомості про авторів.....	143

СОДЕРЖАНИЕ

Филюк Г. Проблемы и возможности повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях глобализации.....	5
Шегда А., Онисенко Т. Инструменты управления инновационной деятельностью книгоиздательских предприятий	8
Гришнова О., Бринцева О. Внедрение экологической ответственности в практику менеджмента отечественных предприятий.....	12
Баюра Д. Формирование систем корпоративного управления на принципах социальной ответственности	19
Лагутин В., Ясько О. Влияние конкуренции на инновационное развитие и конкурентоспособность экономики.....	22
Орехова Е. Методологические аспекты исследования конкурентоспособности национального хозяйства	26
Каминский А. Генезис и структура системы бюро кредитных историй в Украине	31
Мазурин Э., Лапушкин И. Выбор форм кооперации с использованием матрицы "ландшафт предприятия"	35
Скопенко Н., Андреюк Н. Теоретико-методические подходы к определению риска интеграционного взаимодействия	40
Литвиненко Т. Социальная ответственность бизнеса как условие вхождения Украины в европейское и мировое экономическое пространство.....	43
Отрошко А. Внешние эффекты: критика ложных представлений	48
Чубук Л. Методы определения ставок дисконта и капитализации для оценки недвижимости, адекватных рыночным условиям	51
Голованенко Н. Диагностирование типа динамики социально-экономических систем с использованием топологических тестов (на примере стран ЕС)	57
Середа В., Мартинюк Л. Модификация протекционистской составляющей внешнеторговой политики в условиях глобализации	62
Осокина В., Руденко Н. Денежные трансферты трудовых мигрантов в контексте инвестиций в экономику	67
Мирошниченко О. Инновационная активность промышленных предприятий Украины: состояние и тенденции	73
Гончарова О. Реинжиниринг бизнес-процессов как метод процессного управления.....	78
Микитюк О. Конкурентные преимущества предприятий в кооперативных отношениях.....	83
Ревуцкая Н. Ресурсное обеспечение конкурентных преимуществ предприятия в современных условиях	89
Пашнюк Л. Угрозы экономической безопасности предприятия и средства их нейтрализации	93
Мысака А. Глобализация мировой экономики в активизации процессов гармонизации и стандартизации учетных систем	97
Кузёма А. Использование информационно-коммуникационных технологий как фактор повышения конкурентоспособности частного сектора в Украине.....	100
Жуманкулова Л. Повышение эффективности деятельности государственных предприятий на потребительском рынке	105
Филюк В. Базовые факторы концентрации рынков	106
Жорова Е. Оценка состояния антикризисного корпоративного управления на отечественных предприятиях отрасли машиностроения	112
Пименова Е. Сельскохозяйственная кооперация как фактор обеспечения конкурентоспособности в аграрном секторе экономики в условиях глобализации	118
Костенко Т. Использование преимуществ системы кайдзен для повышения производительности труда.....	122
Приложение 1 Аннотация и литература (латинизация).....	127
Приложение 2 Сведения об авторах.....	143

CONTENTS

Fyliuk G.	
Problems and way of increase of Ukrainian companies' competitiveness under globalization	5
Shegda A., Onysenko T.	
Innovation management tools in publishing companies	8
Grishnova O., Brintseva O.	
Implementation of environmental responsibility in the practice of the management of domestic enterprises.....	12
Bayura D.	
Formation of corporate governance principles for social responsibility	19
Lagutin V., Yasko O.	
Effect of competition on innovative development and competitiveness of economy	22
Orekhova E.	
Methodological aspects of the study of the competitiveness of the national economy	26
Kaminsky A.	
Genesis and structure of credit bureaus system in Ukraine	31
Mazurin E., Lapushkin I.	
The choice of forms of cooperation with the use of a matrix "the landscape of enterprise"	35
Skopenko N., Andreyuk N.	
Theoretical and methodological approaches to determination of integrational interaction risk	40
Lytvynenko T.	
Corporate social responsibility as condition of including Ukraine in europe and world economic space	43
Otroshko A.	
Externalities: a critique of false representations	48
Chubuk L.	
Methods of calculating discount and capitalization rates to valuating real estate in accordance with markets conditions	51
Golovanenko M.	
Diagnosing the type of dynamics of socio-economic systems using topological tests (the EU is taken as an example)	57
Sereda V., Martynyuk L.	
Modification of component protectionist trade policies into globalization	62
Osokina V., Rydenko N.	
Money transfers of labor migrants in the context of investments in economy	67
Miroshnychenko O.	
The innovation activity of industrial enterprises in Ukraine: state and trends	73
Honcharova O.	
Business process reengineering as the method of process management.....	78
Mykytyuk O.	
Competitive advantage in cooperative relations	83
Revutska N.	
Resources of competitive edge enterprise in modern conditions	89
Pashnyuk L.	
Threats of economic security and the means of their neutralization	93
Mysaka G.	
The world economy globalization in the revitalization process of harmonization and standardization of accounting systems	97
Kuzioma O.	
Use of information and communication technologies as increase factor of private sector competitiveness in Ukraine	100
Zhumankulova L.	
Improving the performance of state-owned enterprises in the consumer market	105
Fyliuk V.	
Basic factors of market concentration	106
Zhorova Y.	
Estimation of crisis corporate governance on domestic engineering enterprises	112
Pimenova O.	
Agricultural cooperation as a factor of competitiveness in agrarian sector under globalization	118
Kostenko T.	
Taking advantages of kaizen to improve labour productivity	122
Appendix 1	
Annotation and References (in Latin) (Transliteration transcription)	127
Appendix 2	
Information about Authors (Meta-Data)	143

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розкрито сутність поняття конкурентоспроможності підприємства. Охарактеризовані ендogenous та екзогенні причини низького рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Сформульовані рекомендації щодо розв'язання цієї проблеми в Україні.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкуренція, бар'єри входу на ринок, квазіконкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Підвищення актуальності проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств пов'язане із загостренням конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках і дедалі більшою інтеграцією України до світового економічного простору. Тому ця проблема потребує переосмислення та теоретико-методологічного оновлення, що враховували б зміни у характері конкурентних переваг, у механізмах досягнення високого рівня конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна увага формуванню конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств приділяється у працях вітчизняних учених С.Алексєєва, Я. Базилюк, В. Базилевича, В. Білошапки, З. Варналія, Н. Гаращенко, О. Драган, Г. Загорій, Ю. Іванова, Г. Скударя, В. Осєцького, Л. Федулової, О.Янкового та інших.

Невіршені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення у теорії і практиці формування конкурентоспроможності підприємства, є ряд проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень вчених-економістів. Це визначається, по-перше, складністю проблеми взагалі; по-друге, зі трансформаційними змінами і біфуркаційними процесами, притаманними сучасному етапу розвитку світогосподарської системи, одночасно трансформуються сутність і механізм формування конкурентоспроможності; по-третє, нерозв'язаність цієї проблеми в Україні.

Мета статті – розкрити основні проблеми, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на сучасному етапі економічного розвитку, а також окреслити шляхи їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття "конкурентоспроможність підприємства" є багатаспектною категорією і не охоплюється єдиним універсальним визначенням. Так, конкурентоспроможність підприємства визначають:

- як економічну категорію, яка дозволяє в умовах конкуренції представити на внутрішній і зовнішній ринок продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів та дозволяє підприємству отримувати плановий дохід, реалізовувати стратегії конкурентної боротьби й забезпечувати виживання і бажане положення на ринку у довгостроковій перспективі [1];
- спроможність підприємства здійснювати прибуткову господарську діяльність в умовах конкурентного ринку, що забезпечується вмілим використанням організаційно-управлінських, науково-технічних, виробничих, маркетингових та інших засобів ведення ефективної господарської діяльності [2];
- порівняльну перевагу даного підприємства по відношенню до інших підприємств усередині країни і за її межами [3];
- сукупність властивостей і характеристик бізнес-процесів підприємства, що дозволяють забезпечити

ефективність його функціонування при будь-яких змінах зовнішнього і внутрішнього середовища [4], тощо.

Узагальнюючи всі наведені визначення, можемо констатувати, що конкурентоспроможність підприємства являє собою його здатність утримувати своє положення на ринку та динамічно розвиватися в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Це означає:

- виробництво товарів і послуг з високою споживною цінністю, які з точки зору конкурентних переваг, сприймаються споживачем як кращі за аналогічну продукцію конкурентів;
- високу інноваційну активність підприємства, що забезпечує виробництво оригінальної продукції, яка не має аналогів;
- високу продуктивність використання обмежених ресурсів, що забезпечує оптимізацію витрат на виробництво продукції, та зростання прибутку підприємства;
- адаптивність до змін зовнішнього середовища та сталий розвиток підприємства.

На жаль, в Україні практично відсутні конкурентоспроможні підприємства, особливо в реальному секторі економіки. Постає питання: що насправді заважає вітчизняним підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність? Серед основних причин такої ситуації дуже часто називають технологічну відсталість підприємств промисловості, використання застарілих технологій та обладнання, брак ресурсів і, відповідно, низький рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання порівняно з конкурентами з економічно розвинутих країн світу, незначні можливості виробництва високотехнологічних товарів і надання сучасних якісних послуг тощо. Проте такий підхід до пояснення проблеми викликає певні сумніви. Користуючись медичною термінологією, це лише симптоми хвороби, але не її основна причина. Тобто, це не стільки причини, стільки наслідки ситуації, яка склалася у вітчизняній економіці.

На нашу думку, можна виокремити дві групи причин низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств – ендogenous (зумовлені діями (або бездіяльністю) самих компаній) і екзогенні (спричинені особливостями вітчизняної системи господарювання).

До ендogenous ми відносимо такі:

- низька якість управлінського персоналу, і небажання відійти від стереотипу господарювання, притаманного "ринку продавця", коли через відсутність альтернативи вітчизняні споживачі були змушені купляти те, що їм пропонували українські товаровиробники;
- недооцінка питань управління конкурентоспроможністю у практиці сучасного вітчизняного менеджменту;
- відсутність на переважній більшості підприємств стратегії забезпечення конкурентоспроможності на середньо- та довгострокову перспективу. Переважна більшість вітчизняних підприємств промислового сектору з об'єктивних причин і до нині недостатньо займаються

питаннями власного стратегічного розвитку, хоча б на примітивному методологічному рівні;

– високі енерго-, матеріало- і трудомісткість виробничого процесу, що підвищує собівартість вітчизняної продукції, порівняно з імпортними аналогами.

Як бачимо, переважна частина цих причин має суб'єктивне підґрунтя.

Крім того, існують також екзогенні причини, які істотно уповільнюють темпи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

На наше глибоке переконання, однією із причин є низький рівень розвитку конкуренції та неефективність конкурентного середовища. Так, за даними Антимонопольного комітету України, менше половини вітчизняних ринків мають конкурентну структуру. Однак, ми вважаємо, що і цей показник є істотно нижчим, що пояснюється неефективною методикою розрахунку рівня конкуренції у вітчизняній економіці. Про це свідчать і дані опитувань самих підприємств. Так, оцінюючи рівень конкуренції з боку підприємств СНД, лише 13,25% опитаних вітчизняних підприємств вважають цей рівень як високий, 25,56% – як помірний, 15,63% – як слабкий, а 23,18% взагалі не відчують конкуренції. Схожа ситуація спостерігається і щодо рівня конкуренції з боку підприємств далекого зарубіжжя: лише 13,21% опитаних вважають цей рівень як високий, 11,32% – як помірний, 11,46% – як слабкий, 32,08% не відчують конкуренції з боку таких товаровиробників взагалі, а третині опитаних цей рівень було важко оцінити [5].

Парадоксальність ситуації в Україні полягає в тому, що навіть на ринках з конкурентною ринковою структурою відсутні повноцінні конкурентні відносини. Емпіричні дослідження і господарська практика переконують, що у висококонкурентній, на перший погляд, сфері, де функціонують сотні тисяч самостійних підприємств, складаються ситуації, не сумісні з умовами конкурентного ринку. Так, наприклад, за підрахунками Українського уряду, розмір торговельної націнки на продовольчі товари у роздрібній торгівлі, яка відноситься до висококонкурентних галузей, нерідко сягає 50%, а на промислові – 300-500% (для порівняння: у країнах з розвинутими ринковими відносинами цей показник не перевищує 8–10%).

Очевидно, що відсутність умов для розвитку здорової, ефективної конкуренції істотно знижує стимули підприємств до створення технологічних, організаційних чи навіть управлінських переваг перед конкурентами. Як відомо, саме ринкова конкуренція уже давно є механізмом відбракування всіх нежиттєвих форм виробництва і торгівлі, при ній приречені всі неефективні форми і методи господарювання. У країнах, де діють закони ринку і конкуренції, навіть підприємства-монополісти постійно відчують тиск з боку потенційних конкурентів. Ще видатний економіст ХХ ст. Й. Шумпетер наголошував, конкуренція діє не тільки тоді, коли вона існує, але й тоді, коли вона є потенційною загрозою... вона дисциплінує ще до свого настання, змушуючи суб'єкта ринку почуватися у конкурентній ситуації навіть тоді, коли він у галузі один [6].

В Україні ризик потенційної конкуренції є мізерним, оскільки існує ще одна важлива проблема – наявність високих адміністративних бар'єрів входу на ринок, які захищають компанії, що вже на ньому функціонують. Це істотною мірою зумовлено прагнення органів державної і муніципальної влади до максимальної регламентації господарської діяльності, генерації формальних норм навіть тоді, коли це не є необхідним [7, с. 113]. Наслідком є надмірна (і в більшості випадків непотрібна) зарегламентованість економічної діяльності, метою якої є не реальне виконання визначених тими чи інши-

ми нормами вимог, а насамперед створення попиту на корупційні послуги посадовців. Досі панівна філософія адміністративного втручання, коли уряд прагне безпосередньо контролювати ринок замість створення умов для його автономного та "прозорого" функціонування.

У свою чергу наявність адміністративних бар'єрів створює сприятливе підґрунтя для реалізації монополістами стратегічних бар'єрів, що ще більше ускладнює доступ на ринок інших підприємств. Цим пояснюється той факт, що деякі вітчизняні підприємства випускають конкурентоспроможну на внутрішньому ринку продукцію, використовуючи неконкурентоспроможні методи, зокрема, зниження затрат на оплату праці персоналу, низькі ціни на енергоносії та сировинні ресурси при високій енергомісткості та матеріаломісткості виробництва, монополістне становище на ринку та зловживання ним, податкові преференції та допомогу від органів влади тощо. Така квазіконкурентоспроможність забезпечується за відносно низького рівня затрат, що в свою чергу стає дестимулюючим фактором для реалізації більш затратних шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Наявність таких бар'єрів, з одного боку, обмежує появу на тому чи іншому ринку дійсно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого, – знижує стимули для підвищення реальної конкурентоспроможності тих підприємств, які на ньому функціонують.

За відсутності ефективного конкурентного середовища та сформованості цивілізованих ринкових відносин вітчизняні підприємства не використовують усталені шляхи здобуття конкурентних переваг. Свідченням цього є, наприклад, значна технологічна відсталість та низька інноваційна активність українських товаровиробників.

Так, ступінь зношеності основних засобів промисловості коливається у різних галузях на рівні 75-80 %, темпи їх старіння перевищують темпи оновлення, що негативно позначається на якості вітчизняної продукції. Для порівняння зауважимо, що ступінь зношеності основних засобів у цивілізованих державах не перевищує 25%, а пороговий індикатор для економічної безпеки держави не повинен перевищувати 50%. Деградація основних засобів відбувається при дуже низькій частці власних коштів підприємств, які направляються на їх відтворення – лише 1,5% щорічно від вартості. Тобто повне відновлення виробничих потужностей такими темпами стане можливим тільки через 50 років, тоді як у країнах Європи на це потрібно до 5 років. Для подолання такого стану необхідно забезпечити збільшення обсягу інвестицій в оновлення основного капіталу не менше, ніж у 5 разів.

Крім того, за часткою підприємств, що займаються інноваціями, Україна значно поступається розвиненим країнам. Низька сприйнятливість до інновацій обмежує зростання продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, не створює підґрунтя для модернізації та структурної перебудови економіки, не забезпечує її якісного оновлення. Проблема полягає те тільки і не стільки у відсутності джерел фінансування інноваційної діяльності. Відомий український економіст справедливо назвав цю проблему міфом. Витрати українських підприємств на науково-дослідні розробки є зів'язаними, якщо не перевищують витрати, які несе бізнес на утримання політичних партій, футбольних клубів, на оплату хабарів тощо [8, с.113], а також на просування своїх представників у структури законодавчої, виконавчої та правоохоронної влади. Тобто, частково кошти на інновації є, але відсутня політична воля та економічна мотивація до впровадження їх у виробництво.

Ще однією причиною є самоусунення держави від виконання належних їй функцій щодо створення сприя-

тливих умов розвитку бізнес-середовища та низька якість державних інститутів. Наслідками цього стали:

- високий рівень корупції в усіх сферах господарської діяльності [9], яка фактично замінила офіційні механізми вирішення будь-яких питань;
- неспроможність судової системи належним чином виконувати свої функції, критична ситуація у сфері незалежності судової системи;
- недосконалість механізмів захисту прав власності. За даними щорічного звіту Альянсу щодо захисту прав власності за 2013 рік, Україна у загальному рейтингу займає лише 113 позицію зі 131 країн світу та передостанню позицію серед 24 країн Центрально-Східної Європи [10];
- необґрунтована і неефективна система державного контролю за господарською діяльністю підприємства. Нині контролюючі органи без будь-яких обмежень і з надлишком використовують свої права на здійснення заходів контролю щодо суб'єктів господарювання. Частка підприємств, підданих перевіркам, залишається незмінною протягом декількох років поспіль і становить 74–75%. За різними оцінками, нині в Україні існує від 74 до 88 (!) державних інститутів, які можуть припинити діяльність компанії, чи накласти на неї стягнення. Проблема ще більше ускладнюється відсутністю доступу господарюючих суб'єктів до інформації про вимоги, що ставляться з боку контролюючих органів до підприємств.

Насамкінець, варто згадати і таку причину як "недружне" бізнес-середовище. По-перше, нині підприємствам не вигідно бути конкурентоспроможними, оскільки саме такі з них в першу чергу стають об'єктами рейдерських атак. По-друге, нині в Україні між великими бізнес-групами розгортається лише конкуренція за монопольний доступ до ресурсів держави, що Дж.Хеллман називає "захопленням держави". Причому механізми захоплення не зводяться лише до корупції, вони включають різні форми лобізму і політичного впливу, зумовлені наявністю у власників чи менеджерів підприємств "своїх людей" у владі. Джерелами ренти виступають державний бюджет, природні ресурси, державність, квазідержавні холдинги, найприбутковіші напрями бізнесу, перерозподіл усього бізнесу або його частини від "чужих" "своїм", корупція під прикриттям держави [13]. Але потрібно усвідомити, що такі інвестиції не забезпечують додаткових вигод ні споживачам, ні галузі, ні суспільству загалом, а лише тимчасово захищають компанії від появи проблем при веденні бізнесу.

Враховуючи всю повноту та неординарність проблем, на наше глибоке переконання, будь-які "разові" заходи "по ситуації" можуть лише на короткий час поліпшити конкурентоспроможність того чи іншого підприємства. Для її ефективного вирішення необхідно реалізувати комплекс таких заходів:

- підвищення якості державних інститутів. Ефективні державні інститути необхідні для гарантування виконання контрактів і в більш широкому сенсі для того, щоб принцип верховенства закону став нормою економічної діяльності. Як зауважує відомий французький економіст: "Незважаючи на те, що в умовах ринкової економіки добробут значною мірою створюється приватними підприємствами, ці підприємства працюють у рамках країни і мають справу з інститутами, які створюються і підтримуються урядом. Наприклад, важливо щоб правова і судова система гарантувала права власності. Приватні компанії не можуть ефективно працювати в середовищі, де контракти не виконуються, або принцип верховенства закону дотримується слабкою мірою або не дотримується взагалі. Фірми можуть вважати для себе затратою витратним (або неможливим) ведення бізнесу в країнах з неприборканою корупцією" [12].

– розвиток інституту конкуренції, а саме створення умов для формування конкурентного середовища на вітчизняних ринках, підвищення ефективності конкурентної політики, реалізація заходів по адвокатуванню конкуренції тощо;

– зниження бар'єрів входу на ринок та виходу з ринку з метою посилення тиску потенційної конкуренції (зокрема, скорочення кількості процедур для започаткування бізнесу, посилення антимонопольного контролю за діяльністю органів державної та муніципальної влади, які створюють додаткові бар'єри тощо);

– впорядкування системи надання пільг і державної допомоги, оскільки компанії, діяльність яких субсидується державою, нерідко погіршують конкурентне середовище та сприяють встановленню цін, вищих за конкурентні. Коли споживачі змушені купувати продукцію захищених місцевих виробників, то це може нівелювати весь позитивний ефект від введення пільг;

– дебюрократизація економіки на основі проведення адміністративної реформи. Політика держави має бути спрямованою на те, щоб розпустити владні економічні угруповання або обмежити їх негативний вплив на діяльність підприємств. Йдеться зокрема, про скорочення кількості контролюючих органів, уточнення та чіткий розподіл функцій між ними, а також оптимізацію їх прав та обов'язків;

– реалізація стратегії "ефективного конкурента", тобто виділення фірми, яка виступає новатором у сфері товарного асортименту, технології виробництва, бере участь в агресивній ціновій стратегії, спрямованій на зниження ціни товару; тощо. Будь-яка взаємодія фірм, яка може призвести до усунення з ринку або поглинання "енергійного конкурента", повинна розглядатися як така, що спрямована на зниження рівня конкуренції і, як правило, має заборонятися.

– перехід від агресивної політики щодо обмеження імпорту до політики стимулювання експорту задля створення стимулів для вітчизняних підприємств для виходу на міжнародні ринки та інші.

Висновки. Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на сучасному етапі економічного розвитку є надзвичайно важливим, вкрай необхідним і безумовно, нагальним завданням України. Щоб стати конкурентоспроможними, вітчизняним підприємствам потрібні не тільки фінансові ресурси, але й передусім, політична воля. Насамперед, їм потрібно звільнитися від віджилих себе форм ведення господарської діяльності та змінити існуючу інституційну організацію виробництва. Прагнення до здобуття конкурентоспроможності демонструють не встановленням політичних зв'язків із владою та вибудовуванням на ринку перешкод для появи нових конкурентів, а, насамперед, використанням справді ринкових методів здобуття конкурентних переваг – активізацією інноваційної активності, оптимізацією системи управління та організації виробництва, тощо. У свою чергу, держава також має змінити систему стимулів і мотивацій, усунути перешкоди на шляху до розвитку конкурентного середовища, змінити правила, які обмежують і спрямовують економічну поведінку тощо.

Список використаних джерел

1. Алексеев С.Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий // Экономика: проблемы теории та практики. Збірник наукових праць. Випуск 191: В 4 т. Том II.– Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С.614–619.
2. Спиридонов И. Международная конкуренция и Россия. – М.: ИНФРА-М, 1997 – 102 с.
3. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
4. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л.В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №4. – С. 72–85.

5. Тенденції змін стану конкурентного середовища в економіці України у 2011 році: Звіт про науково-дослідну роботу / Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики Антимонопольного комітету України. – Київ. – 2013. – с. 113.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1983. – 401 с.

7. Круш П.В., Максименко І.А. Регулююча функція держави та її роль у формуванні ринкового інституційного середовища // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – Випуск 75. – с. 227.

8. Дементьев В.В., Вишневський В.П. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз. // Економічна теорія. – 2011. – №3. – с.6.

9 The 2011 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index>

10. International property rights index. 2013 Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.propertyrightsalliance.org/userfiles/2013%20International%20Property%20Rights%20Index-PRA.pdf>

11. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес: Аналітична доповідь. Міжнародна фінансова корпорація. – К.: 2011. – с. 13.

12. Вальтер Ж. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: общий подход. – М.: Российско-Европейский Центр Экономической Политики (РЕЦЭП). – 2005. – С. 19.

13. Точка біфуркації. Чітке відмежування влади від бізнесу може розблокувати потенціал для розвитку України / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Politics/56999>.

Надійшла до редколегії 02.09.13

Г. Филук, д-р экон. наук, проф.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Раскрыта сущность понятия конкурентоспособность предприятия. Охарактеризованы эндогенные и экзогенные причины низкого уровня конкурентоспособности отечественных предприятий. Сформулированы рекомендации по решению этой проблемы в Украине.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкуренция, барьеры входа на рынок, квазиконкурентоспособность.

G. Fyliuk, Doctor of Economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

PROBLEMS AND WAY OF INCREASE OF UKRAINIAN COMPANIES' COMPETITIVENESS UNDER GLOBALIZATION

The paper exposes key aspects of company's competitiveness. An absence of competitive enterprises in Ukraine is proved. Internal reasons of low level of their competitiveness caused by activity of Ukrainian companies are characterized. External reasons of low level of Ukrainian companies' competitiveness which are caused by special issues of their macroeconomic and microeconomic environment are exposed. The role of competition in ensuring of competitiveness of Ukrainian companies is shown. The author argues that under the absence of efficient competitive environment and formation of civilized market relations Ukrainian enterprises do not use established ways of reaching competitive advantages. The paper proves that such reasons determine a necessity of improvement of current mechanisms and methods of solving this problem or searching new ones. Recommendations towards increase of competitiveness of companies in Ukraine are suggested. Among them are increase of quality of government institutions, development of competition institute, implementation of "efficient competitor" strategy, debureaucratization of economy; reduction of market entry and exit barriers; improvement of the system of providing benefits and state aid for a companies, etc.

Keywords: company's competitiveness, competition, entry barriers, quazicompetitiveness

УДК 334.024
JEL O 310

А. Шегда, д-р экон. наук, проф.,
Т. Онисенко, асп.
КНУ имени Тараса Шевченко, Київ

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА КНИГОВИДАВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена актуальній для сучасного книговидавничого бізнесу проблемі управління інноваціями, впровадженню технологічних інновацій, що розглядається як перспективна стратегія для конструктивного розвитку галузі. Виявлено, що сучасні тенденції спаду інтересу до книги вимагають від видавців впровадження нових інноваційних методів виробництва і розповсюдження. Проаналізовано інструменти, які можна при цьому використовувати.

Ключові слова: інновації; інноваційна діяльність; управління інноваційною діяльністю; інструменти управління інноваціями.

Постановка проблеми. Сучасний книговидавничий ринок характеризується суперечливою динамікою розвитку, яка супроводжується впровадженням технологічних інновацій, нових організаційних структур, методів організації виробництва, виведення на ринок товарів принципової новизни. Здатність адаптуватися до швидко змінюваних умов ринку вимагає від книговидавничих підприємств активних інноваційних дій на всіх напрямках економічної діяльності, від маркетингових до технологічних та організаційних. Вирішальна роль при розв'язку цього стратегічного завдання належить внутрішньо-організаційному менеджменту.

У сучасних умовах класична парадигма менеджменту, яка спрямована на прогнозування і точного планування виявляється недостатньою для успішного функціонування підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища та непередбачуваності. Тому існує гостра необхідність у розробці нових прийомів менеджменту, нових підходів до аналізу ситуацій, які виникають в економіці, та потребують реальних управ-

лінських дій. Основною характеристикою інноваційного процесу є нелінійність, що відрізняє його від інших процесів, таких, як виробництво і логістика. Це приводить до того, що інноваційний процес набуває ознак непередбачуваності та ризиковості.

У зв'язку з цим виникає необхідність розширення методів та інструментів інноваційного менеджменту, тобто принципів і способів прийняття рішень, прийомів, використовуваних підприємством для забезпечення ефективності функціонування на ринку. Для розробки стратегії прийняття управлінських рішень необхідно створити ефективний інструментарій, що дозволяє в нестабільних ринкових умовах знайти оптимальний варіант рішень.

Успішне управління підприємством передбачає знання об'єктивних законів соціально-економічного розвитку суспільства. Пізнаючи механізм дії цих законів є теоретичною основою розробки методів та інструментів для діагностики, аналізу і прогнозування економічного розвитку підприємств; ефективного управління ними; визначення економічних ризиків та їх попередження.

© Шегда А., Онисенко Т., 2013

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність прийнятих рішень при оцінці інноваційної діяльності розглядалася в роботах вітчизняних і закордонних авторів: Й.А. Шумпетера, П. Друкера, Д. Воркса, К. Фрімена, Б. Твісса, Є.І. Бойка, М.Г. Чумаченка, Б. М. Андрушківа та інших. Але, незважаючи на велику увагу до практичної реалізації менеджменту і зокрема інноваційного на підприємствах і в галузях, теоретичне обґрунтування даного виду діяльності, його методів і інструментарію, якщо і є присутнім, то стосується лише окремих аспектів даного питання і не носить загального характеру.

Метою статті є аналіз сучасних інструментів управління інноваційною діяльністю у книговидавничій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зараз в усьому світі спостерігається зниження інтересу до книги, і Україна – не виняток. Таке положення справ є не випадковим. Його можна охарактеризувати як певну тенденцію, яка значно впливає на книжковий бізнес у цілому і на видавничий, зокрема. Пов'язане це, в першу чергу, зі зниженням загальної культури читання, викликаного розвитком нових інформаційних технологій і появою нових засобів читання та зберігання інформації, поширенням всесвітньої мережі Інтернет. Прогресуюча технізація та інформатизація життя суспільства стала каталізатором соціальних змін. Найбільш яскравим прикладом розповсюдження нових технологій є саме Інтернет. Так, якщо в 1990 році у всьому світі було 500 тис. користувачів Інтернету тоді як через 17 років тільки в Німеччині ним користувалися вже 27 млн. людей [1].

Для сучасних книговидавничих компаній гостро встало питання про антикризові заходи, у тому числі – розробку і впровадження інновацій в усі аспекти видавничої справи. На даний момент є актуальним і важливим для кожного видавництва розробка середньострокового планування діяльності по випуску книг у поєднанні з інноваційним підходом розвитку. Іншими словами мова йде про необхідність формування стратегії конкретного підприємства, в якому основна робота повинна бути спрямована на прогнозування потреб сучасного читача, полегшення його роботи з книгою як одного з видів носіїв інформації, розробку нових методів просування книг.

У науковій літературі є різні трактування та визначення як інновацій, так і відповідної діяльності. Так чи інакше інновації асоціюються з використанням науки, її досягнень у практиці. Завдяки прикладній науці результати фундаментальних наукових досліджень трансформуються в дії практиків (підприємців), в конкретні інновації в процесі організації та здійснення виробничо-господарської діяльності. Інновації це результат вміння використовувати наукові досягнення (відкриття) у виробничо-господарській діяльності. Досліджуючи інноваційний розвиток поряд з питанням "звідки" беруться інновації необхідно також ставити питання "куди" інноваційний розвиток веде, які його наслідки. Тому не випадково, що головна увага вчених і практиків зараз сконцентрована навколо питання про характер та співвідношення різних видів інновацій, їх значення для практики [2].

Загальною особливістю інновації у науково-пізнавальному і прикладному сенсі, є те, що вона повинна бути впроваджена. Наприклад, новий або поліпшений товар представлений на ринку. Використання у виробничо-збутовій діяльності інновацій дуже широко варіюється від компанії до компанії. Деякі компанії активно зайняті в чітко визначених інноваційних проектах, таких як розробка і впровадження нового товару, тим часом як інші в основному безупинно поліпшують свої товари, процеси, операції. Обидва типи компаній можуть бути інноваційними: інновація може складатися з впровадження окремих істотних змін або серії малих постійно

зростаючих змін, які в сукупності ведуть до істотного поліпшення.

Мета управління інноваціями полягає в тому, щоб ініціювати, генерувати, контролювати нові ідеї та управляти ними в масштабах всієї організації і виходити з відповідними результатами на ринок. В основі управління інноваціями лежить збалансоване співробітництво новаторів і тих, хто відповідає за напрямки діяльності організації і її стабільність. Для належного управління творчими процесами менеджери повинні знайти і усунути перешкоди на шляху інновацій, забезпечити мотивацію і створити такі відносини в організації, які будуть підтримувати особисту і групову інноваційну ініціативу.

Існує два типи інновацій. Перший з них являє собою покрокове нововведення, яке забезпечує стійке удосконалення продукту, обслуговування або процесу; наступний тип – це радикальне нововведення часто руйнівне по своїй природі відносно усталених технологій. Радикальні нововведення часто привертають більше уваги, але кумулятивний ефект покрокових інновацій дуже важливий в таких галузях промисловості, як книговидавництво.

Джозеф Шумпетер, розглядаючи й аналізуючи роль інновацій, ідентифікував п'ять їх видів: будь-який з них містить як радикальні, так і покрокові інновації, зокрема [3]:

- введення нового продукту або істотні зміни в існуючому продукті;
- технологічні інновації;
- освоєння нового ринку (переважно в географічному сенсі);
- розвиток нових джерел постачання матеріалів і компонентів;
- зміни в організації виробництва та управління.

Використовуючи даний підхід у книговидавництві, подану класифікацію інновацій можна представити наступним чином:

- введення нового продукту або істотні зміни в існуючому продукті (дешеві видання книг літературних класиків в м'якій обкладинці; електронні та аудіо книги тощо);
- технологічні інновації – впровадження цифрових технологічних процесів, використовуючи XML і цифровий друк;
- освоєння нового ринку – книги національною мовою для відповідної діаспори в Україні;
- розвиток нових джерел постачання матеріалів і компонентів, наприклад використання паперу, виробленого із вторинної сировини тощо;
- зміни організації виробництва і управління – нові посередницькі послуги, перепродаж електронного книжкового контенту.

Варто концептуально зупинитись на інноваційній діяльності як такій. Наприклад, інноваційна діяльність – сукупність всіх наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних кроків, які приводять до впровадження інновацій. Інноваційна діяльність також містить у собі науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), які прямо не пов'язані з розробкою певної інновації. З точки зору процесу, інноваційна діяльність спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або удосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий або удосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки [4].

Інноваційну діяльність необхідно розглядати і як об'єкт інноваційного менеджменту. Результатом управління інноваційною діяльністю є нововведення, які, у свою чергу, сприяють поліпшенню виробничого потенціалу підприємства і підвищують його продуктивність.

Також не можна залишити поза увагою технологічний аспект інноваційної діяльності. Яка, як вид діяльності, пов'язаний з трансформацією ідей у технологічні інновації, тобто нові та удосконалені технологічні процеси або способи виробництва послуг, які використовуються в практичній діяльності, результатом яких можуть бути – нові або удосконалені продукти або послуги, впроваджені на ринку.

Вивчення основних теоретичних засад інноваційної діяльності книговидавництва дає можливість виділити наступні тенденції:

1. Впровадження нових маркетингових рішень.
2. Реструктуризація бізнесу: випуск аудіокниг, "книг" для мобільних пристроїв зчитування і зберігання інформації (скейч-карт для мобільних телефонів, комунікаторів).
3. Перетворення лідерів галузі у вертикально-інтегровані компанії (по ланцюжку "видавництво > друкарня > торговельна мережа").
4. Розширення власної дистрибуторської бази.
5. Поширення міжгалузевого співробітництва по просуванню книг.
6. Поява компаній, що спеціалізуються на торгівлі електронними книгами – скачування за прийнятними цінами.

На жаль, шлях впровадження нововведень та інновацій вибирають далеко не всі українські видавці. Більшість з них дотримуються класичної логіки, заснованої на централізовано-плановому випуску книг. Однак, на нашу думку, без цілеспрямованої інноваційної діяльності і належного управління інноваціями книговидавничому підприємству важко буде не тільки розвиватися, але й зберегти своє місце на ринку.

Одним із ефективних інструментів реалізації пріоритетів науково-технічного розвитку є програмно-цільовий метод. Його суть полягає в розробці та реалізації цільових програм, які виконуються в межах інноваційної діяльності підприємства.

Як відомо, інноваційна діяльність передбачає виконання робіт, які дотепер не мали місця на підприємстві. Обсяг і зміст робіт, у свою чергу, залежать від виду інновації і наявного потенціалу підприємства. Тому інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з процесом прийняття і реалізації стратегічних рішень. Процес управління інноваційною діяльністю здійснюється за допомогою таких основних інструментів і засобів, як маркетинг інновацій, бенчмаркінг, франчайзинг, інжиніринг інновацій в сфері видавничого бізнесу.

Для більш успішного здійснення управління інноваційною діяльністю, в сучасних умовах, важливе значення має маркетинг інновацій, який допомагає отримати релевантну інформацію з достовірних джерел. Загалом, маркетинг інновацій являє собою процес, який включає планування виробництва продукції на основі інновацій, з врахуванням результатів дослідження ринку, з'ясування необхідних комунікацій, визначення рівня цін, організацію просування інновацій і розгортання служб сервісу.

За допомогою маркетингу інновацій внутрішньо організаційний менеджмент спроможний забезпечити:

- 1) спрямованість на ефективну реалізацію інновації;
- 2) використання програмно-цільового методу планування і системного підходу до управління реалізацією інновацій;
- 3) вивчення ринку, пристосування суб'єктів інноваційного менеджменту до функціонування ринку в даний момент і вплив на нього;
- 4) активні дії продуцентів, продавців і покупців на ринку реалізації даної інновації.

Важливе значення в системі інструментів управління інноваційною діяльністю, посідає бенчмаркінг, який являє собою одну із складових маркетингу інновацій,

що уособлює спосіб вивчення діяльності господарюючих суб'єктів, насамперед конкурентів, з метою використання їх позитивного досвіду у своїх бізнес-процесах. Тобто бенчмаркінг – комплекс засобів, що дозволяють систематично знаходити і оцінювати всі позитивні сторони досвіду інших підприємств і організовувати їх використання у власній діяльності.

В загальному вигляді процес здійснення бенчмаркінгу можна представити у вигляді наступних послідовних дій.

1. Вибір конкретної функції продавця.
2. Визначення параметрів порівняння для даної функції бізнесу. При цьому може використовуватися один параметр або їх група. Єдиним, однозначним параметром порівняння функції бізнесу можуть виступати, наприклад, рентабельність операції, рівень витрат на операцію, тривалість у часі активного періоду використання даної функції, ступінь ризику тощо. Група параметрів застосовується при порівнянні таких комплексних функцій бізнесу, як управління якістю продукту, управління готівкою та ін.
3. Збір необхідної інформації про продавців обраної продукції (послуг).
4. Аналіз отриманої інформації.
5. Розробка проекту змін, внесених в аналізовану функцію.
6. Техніко-економічне обґрунтування пропонованих змін.
7. Впровадження змін у практику діяльності організації.
8. Контроль за діяльністю фірми (або організації) і остаточна оцінка якості зміни аналізованої функції.

Ефективність бенчмаркінгу в книговидавничій сфері, як і в інших насамперед залежить від правильної організації системи збору інформації з різних джерел: у відкритій пресі, вісниках та звітах книжкової палати України, в аналітичних оглядах продукції, що випускається і положення фірми-конкурента на ринку, з використання колишніх працівників цих фірм, на виставках, бізнес-семінарах, опитуваннях громадськості, тощо.

Наступним інструментом, який ми розглянемо є інжиніринг інновацій. Інжиніринг інновацій складається з комплексу робіт і послуг зі створення інноваційного проекту, що включає створення, реалізацію, просування і вдосконалення певної інновації. У цей комплекс робіт і послуг входять:

- 1) проведення попередніх досліджень ринку і вибір перспективного сегмента ринку для нововведень;
- 2) техніко-економічне обґрунтування інноваційного проекту;
- 3) розробка рекомендацій зі створення нового продукту або операції;
- 4) визначення обсягу необхідних витрат всіх видів ресурсів, включаючи чисельність працівників, необхідних для створення проекту, а також строків виконання робіт із проекту і економічної ефективності інноваційного проекту в цілому;
- 5) оформлення проекту у вигляді документа;
- 6) консультації працівників/виконавців заходів щодо цього проекту.

За певних організаційно-правових умов досить ефективним інструментом управління інноваційною діяльністю видавничого підприємства є франчайзинг. Сучасні автори визначають франчайзинг, як організацію бізнесу, при якій компанія (франчайзер) передає незалежній людині або компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії [5, с. 105-106]. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт або послуги по заздалегідь визначених законах і правилам ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на виконання всіх цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я

компанії, її репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу і механізми підтримки.

Аргументом на користь даного інструменту управління інноваційною діяльністю, є те, що розглянутий вид організації бізнесу дозволяє одержати ряд переваг для підприємства, що виступає в якості франчайзі:

1. Франчайзинг означає, що у вас є власний бізнес, але ви не залишаєтеся один на один з усіма проблемами і ризиками.

2. Франчайзинг – це швидкий і ефективний початок бізнесу.

3. Франчайзинг дає підтримку франчайзі в період перед відкриттям бізнесу.

4. Франчайзинг означає постійну підтримку.

5. Франчайзинг дає можливість використовувати репутацію і товарний знак франчайзера.

Для багатьох підприємств основними труднощами реалізації франчайзингових угод, поряд з необхідністю додаткових виплат у вигляді первісного внеску, сервісних внесків за використання товарного знаку, виплат у рекламний фонд і інші внески, є вимоги франчайзера до розробки і реалізації системи контролю якості продукції, що, у свою чергу, веде до організаційної системи перебудови управління підприємством.

З економічної, підприємницької точки зору будь-які інструменти управління інноваційною діяльністю вимагають адекватної оцінки результатів. Тому, оцінка доцільності використання того чи іншого інструменту управління інноваційною діяльністю дозволяє виділити і запропонувати наступні методи, за допомогою яких вона може здійснюватися.

Прогнозно-аналітичні методи, в основу яких покладений розрахунок необхідних показників та розробка стратегічних планів на основі отриманих математичним шляхом даних. У загальному вигляді прогноз являє собою моделювання майбутніх явищ і подій на основі існуючих. Однак варто пам'ятати, що основною умовою практичного використання прогнозних методів є безперервність оцінюваних процесів у певний період часу. У результаті ж аналізу стану і можливих змін зовнішнього середовища, можливостей, які в ньому виникають створюються інформаційні основи формування майбутніх стратегій поведінки підприємства на ринку. Таким чином, за допомогою даних методів можна провести: прогнозування і розвитку, і зміни зовнішнього середовища підприємства; виявлення зовнішніх і внутрішніх факторів і умов, здатних вплинути на положення підприємства в інноваційній сфері; розробку стратегій перспективного розвитку; оцінку можливих наслідків і результатів реалізації обраної стратегії.

Дані методи також використовуються в процесі розробки і реалізації стратегічних програм, які застосовуються в ході підготовки окремих інноваційних проектів, коли виникає необхідність вибору.

Метод експертних оцінок. Експертні оцінки застосовуються практично на всіх етапах інноваційної діяльності: попередній етап – момент виникнення нової ідеї (на основі висновків авторитетних фахівців виявляється принципова можливість її практичного втілення); поточний етап – просування нового завдання, ідеї по стадіях інноваційного циклу, зміна форми його вираження; заключний етап – на цьому етапі результати становлять основу висновку по проекту, у якому відображаються основні підсумки проведеного дослідження і робляться висновки про можливість і масштаби їх використання. Дані методи використовуються при необхідності оцінки нового продукту і процесів, створених у результаті інноваційної діяльності.

Традиційно для оцінки інноваційної діяльності на практиці використовувати загальний економічний аналіз. Даний аналіз можна систематизувати за трьома групами:

– очікувані економічні результати від реалізації інновації;

– очікувані інноваційні і інвестиційні витрати, пов'язані зі створенням інновацій;

– ефективність інновацій.

Оцінка і відбір для реалізації інноваційних проектів, залежно від конкретної ситуації на ринку може базуватися на використанні різних методик оцінки і відповідно різних критеріях ефективності. При цьому вибір інструментів, методики і конкретних критеріїв залежить від специфіки інноваційного об'єкта, типу галузі і ряду інших факторів. Досить часто змішуються поняття критерію оцінки проекту і показників відповідності проекту його інноваційному призначенню, що викликає необхідність систематизації і поділу понять груп і показників відповідності проекту інноваційному призначенню, а також критеріїв економічної і фінансової оцінки конкретного проекту. Пропонована множина методів оцінки результатів інноваційної діяльності, на нашу думку, враховує основні її складові і параметри, що дозволяє отримати адекватні дані, на основі яких можна здійснювати подальше управління інноваціями на підприємствах книговидавничої галузі.

Висновки. Управління інноваційною діяльністю вимагає урахування наступної властивості інноваційного процесу – великої кількості невизначеностей, обумовлених здійсненням пошуку, проведенням досліджень, експериментів, розробок, випробувань, що вимагає ретельний вибір конкретних інструментів управління інноваційною діяльністю.

Ефективне управління інноваційною діяльністю, яке може забезпечити успіх у глобальній конкуренції українських книговидавничих компаній, вимагає застосування сучасних різноманітних підходів, методів і алгоритмів, дослідження та узагальнення досвіду успішно діючих на глобальному ринку компаній. Запропоновані у даному дослідженні інструменти управління інноваційною діяльністю, на нашу думку, дозволять підвищити ефективність виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств книговидавничої сфери. Оцінюючи реальне значення інструментарію управління інноваційною діяльністю на підприємстві, можна зробити висновок, що вони покликані забезпечувати ефективне управління матеріальними потоками, взаємодіяти з матеріальними, фінансовими та іншими виробничими потоками на підприємстві. І як наслідок, коректне використання запропонованих інструментів управління інноваційною діяльністю у книговидавничій сфері стане основним джерелом конкурентних переваг для видавництва на ринку. Отримані результати дають змогу стверджувати, що впровадження запропонованих інструментів управління інноваційною діяльністю для книговидавничих підприємств забезпечить підвищення ефективності прийняття управлінських рішень і якості редакційно-видавничих, додрукарських та поліграфічних робіт.

Список використаних джерел

1. Вейер Й. Социология техники: генезис формирования и управления социотехническими системами. Реферативный журнал. Социальные и гуманитарные науки. Серия 11 Социология: РЖ/РАН ИНИОН. – М., 2011 №4. – 180 с.
2. Ананьин О. Экономика: наука и/или искусство// Вопросы экономики IX 2007 №11, с. 5-7.
3. Шумпетер, Йозеф А. Теория экономического развития : дослідж. прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та екон. циклу / Йозеф А. Шумпетер; пер. Василя Старка; [передм. Бажал Ю. М.]. – К. : Києво-Могилян. акад., 2011. – 241, [1] с. : іл.

4. Канченко Є. В. Інноваційний розвиток видавничо-поліграфічного комплексу України / Є. В. Канченко // Вісник. – Львів, 2012. – № 725: Проблеми економіки та управління. – С. 85–89.

5. Лозовський О. М. Управління інноваційною діяльністю на підприємствах / О. М. Лозовський // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – Донецьк, 2012. – Т. 2. – С. 103–107.

6. Желюк Л. Інструментарій інноваційного менеджменту в народно-господарському управлінні: теоретико-методологічні аспекти / Л. Желюк // Наук. зап. – Тернопіль, 2006. – Вип. 16. – С. 100–102.

7. Котляревський Я. В. Інноваційна діяльність у видавничо-поліграфічній галузі України // Технологія і техніка друкарства. – К., 2009. – Вип. 1–2 (23–24). – С. 72–79.

8. Поліщук Н. В. Система управління інноваційною діяльністю підприємств / Н. В. Поліщук // Вісник. – Чернівці, 2011. – Вип. 3 (43): Економічні науки. – С. 141–145.

9. Сухорукова О. А. Інноваційна політика у видавничо-поліграфічному комплексі / О. А. Сухорукова // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2000. – Вип. 6. – С. 328–332.

10. Шпилик С. В. Процес формування конкурентної стратегії на прикладі видавництва "Підручники та посібники" / С. В. Шпилик // Вісник. – Львів, 2009. – № 57: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 124–131.

Надійшла до редакції 05.09.13

А. Шегда, д-р экон. наук, проф.

Т. Онисенко, асп.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КНИГОИЗДАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена такой актуальной для современного книгоиздательского бизнеса проблеме, как управление инновациями, которые оцениваются как перспективная стратегия для конструктивного развития отрасли. Выявлено, что современные тенденции спада интереса к книге требуют от издателей внедрения новых инновационных методов производства и распространения. Выяснено, какие инструменты можно при этом использовать.

Ключевые слова: инновации; инновационная деятельность; управление инновационной деятельностью; инструменты управления инновациями.

A. Shegda, Doctor of Economics, Professor

T. Onysenko, postgraduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INNOVATION MANAGEMENT TOOLS IN PUBLISHING COMPANIES

This article is devoted to the highly topical issue of modern publishing business as innovation management. introduction of technological innovation, measured as a promising strategy for the development of a constructive industry. The paper deals with main problems in managing of publishing companies. The reference consider of innovation management tools. In the article are exams the problems of books trend decline which require publishers introducing innovative methods of production and distribution. It was found that while the tools can be used. The process of innovation management with the following basic tools like as marketing innovation bench marketing, franchising, engineering innovation. It was found that while the tools can be used. So, the aim of the article is to analyze the modern tools of innovation management in the publishing field.

Keywords: innovation; innovation management; innovation management; innovation management tools.

УДК 331.101.26

JEL M 140

О. Грішнова, д-р экон. наук, проф.

КНУ імені Тараса Шевченка, Київ,

О. Брінцева, канд. экон. наук, доц.

ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана, Київ

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ПРАКТИКУ МЕНЕДЖМЕНТУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано сутність екологічної відповідальності, здійснено оцінку її рівня для провідних вітчизняних компаній та оцінку відображення екологічних індикаторів в соціальних звітах вітчизняних компаній. Визначено, що рівень впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту є вкрай низьким навіть для підприємств – лідерів рейтингу КСВ в Україні. Обґрунтовано необхідність підвищення екологічної відповідальності.

Ключові слова: екологічна відповідальність; підприємство; екологічні індикатори; рівень екологічної відповідальності; корпоративна соціальна відповідальність (КСВ).

Постановка проблеми. Питання екологічної відповідальності стають все більш актуальними для вітчизняних підприємств. Це пов'язано з такими групами причин: по-перше, відбувається швидке забруднення навколишнього середовища і вичерпання природних ресурсів, по-друге, зростає інформованість і зацікавленість населення щодо екологічних умов життя, відповідно, влада та підприємства повинні реагувати на ці запити, по-третє, поширення принципів відкритості та прозорості діяльності компаній робить доступною будь-яку, в тому числі екологічну, інформацію про функціонування компанії, в той час як значення хорошого іміджу підприємства дедалі збільшується, по-четверте, зростає інтерес потенційних інвесторів до інформації про конкурентоспроможність компанії, її вплив на навколишнє середовище, соціальну відповідальність і т.д.

Актуалізація цих проблем загострюється і у зв'язку з використанням застарілих технологій в окремих галузях, безмежним, часто нераціональним нарощенням споживання всіх видів ресурсів, споживачьким ставленням до

навколишнього природного середовища. В XXI столітті людство вимушене спрямовувати значні зусилля на подолання або мінімізацію наслідків негативних наслідків промислового виробництва минулого століття, переорієнтовуватися на "екологічне" споживання ресурсів, їх раціональне використання та збереження чистого "життєвого простору" для майбутніх поколінь.

Однак, у науковій літературі ці питання висвітлюються ще недостатньо. З огляду на зазначене, **метою** цієї статті є обґрунтування сутності екологічної відповідальності підприємств, оцінка рівня екологічної відповідальності вітчизняних компаній та стану впровадження відповідних цінностей в практику менеджменту і на цій основі – розробка пріоритетних напрямів розвитку екологічної відповідальності в Україні.

Аналіз останніх досліджень. Розвиток концепції екологічної відповідальності в світі почався у 70-х роках XX століття у відповідь на масштабні екологічні проблеми, обумовлені діяльністю потужних корпорацій. Саме з екологічної відповідальності розпочиналося

становлення всієї концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

До визначення сутності екологічної відповідальності немає єдиного підходу. Екологічна відповідальність по-різному інтерпретується представниками економічних напрямів. Згідно класичного підходу, екологічна відповідальність виникла під дією екологічного законодавства: щоб уникнути санкцій, підприємства змушені були переглядати свою екологічну політику і вживати заходів для зменшення негативного впливу своєї діяльності на навколишнє середовище. Згідно неокласичного підходу, екологічна відповідальність є наслідком не лише нормативно-правових обмежень, а й моральної відповідальності виробників за заподіяння шкоди природі [1].

Концепція сталого розвитку є органічним синтезом класичних та неокласичних підходів. Вона поєднує у собі обмеження, встановлені екологічним законодавством, та моральні зобов'язання представників бізнесу. Згідно цієї концепції, екологічна відповідальність перестає бути чимось примусовим, вона перетворюється на внутрішні правила ведення бізнесу. Проте, зазначимо, що дотримання компанією принципів екологічної відповідальності обумовлюється не лише етичними, а й економічними міркуваннями.

Теоретичним підґрунтям дослідження екологічного напрямку соціальної відповідальності стали концепції "екологічної модернізації", "рефлексії ризику", "нової екологічної парадигми", стратегія екологічного маркетингу тощо [2, с. 189-192].

В сучасних умовах розвитку концепції корпоративної соціальної відповідальності сприяє імплементації окремих аспектів екологічної відповідальності в діяльність вітчизняних компаній, які реалізують локальні, регіональні та глобальні екологічні проекти, що допомагає їм розширити свою присутність на світовому ринку товарів та послуг.

Виклад основного матеріалу. У 1973 році розпочала свою роботу Програма захисту навколишнього середовища при Організації Об'єднаних Націй. Загальносвітова стурбованість екологічними проблемами наростала впродовж наступних років, разом з тим збільшувалась кількість нормативних документів, що регламентували видобуток природних ресурсів та обмежували забруднення довкілля. Екологічне законодавство розросталось надшвидкими темпами – все більше країн запроваджували свої власні екологічні обмеження та встановлювали різні види відповідальності за їх порушення. Для прикладу, тільки в Європі налічується по-

над 300 законодавчих актів, які регулюють відносини в екологічній сфері [3].

В українському законодавстві такий вид відповідальності класифікують як еколого-правову відповідальність. Еколого-правова відповідальність є відносно новим видом юридичної відповідальності, її настання передбачене нормами екологічного законодавства за скоєння екологічних правопорушень. Відповідальність в екологічній праві є важливим складовим елементом правового забезпечення раціонального природокористування, відновлення екологічних об'єктів і охорони довкілля.

Екологічна відповідальність як складова КСВ – ширше поняття. Це не лише дотримання екологічного законодавства, а відповідальність підприємства перед сучасними та наступними поколіннями за збереження довкілля, що виявляється у раціональному природокористуванні, ощадливому виробництві й споживанні та інших діях, спрямованих на поліпшення екологічної ситуації. Суть екологічної відповідальності виявляється через три основні функції: стимулюючу, компенсаційну та превентивну, і полягає у збереженні стійкого балансу економічних та екологічних інтересів у процесі господарської діяльності на основі попередження, скорочення та відновлення втрат у природному середовищі. Така постановка питання потребує комплексного впровадження цінностей екологічної відповідальності в практику менеджменту та в корпоративну культуру організації.

Більшість українських підприємств визнають лише юридичну екологічну відповідальність, а чимало організацій допускають і її порушення заради економічних зисків. Разом з тим із року в рік зростає кількість підприємств, керівництво яких усвідомлює гостроту глобальної екологічної кризи та намагається зробити свій внесок у збереження довкілля. Екологічна складова соціальної відповідальності є однією з ключових вимог виходу українських компаній на світовий ринок, на якому екологічність товарів та послуг є однією з найважливіших конкурентних переваг. Експортноорієнтовані українські компанії виготовляють продукцію, що відповідає європейським екологічним стандартам, які є значно суворішими порівняно з вітчизняними.

Про складну екологічну ситуацію в Україні яскраво свідчить те, що у рейтингу країн за Індексом екологічної стійкості, розробленим Центром екологічного законодавства та політики Єльського Університету, в 2012 р. Україна посіла 102 місце серед 132 країн (табл. 1).

Таблиця 1. Індекс екологічної стійкості в 2012 р.

Рейтинг	Країна	Рейтинг	Країна
1	Швейцарія	95	Конго
2	Латвія	96	Тринідад і Тобаго
3	Норвегія	97	Македонія
4	Люксембург	98	Сенегал
5	Коста Рика	99	Туніс
6	Франція	100	Катар
7	Австрія	101	Киргизстан
8	Італія	102	Україна
9	Великобританія	103	Сербія
9	Швеція	104	Судан
11	Німеччина	105	Мороко
12	Словаччина	106	Російська Федерація
13	Ісландія	107	Монголія
14	Нова Зеландія	108	Молдова
15	Албанія	109	Туреччина
		110	Оман

*Джерело: Environmental Performance Index 2012 [4].

Індекс екологічної стійкості вимірює досягнення країни з точки зору стану екології та управління природними ресурсами. Якщо розглядати Індекс екологічної стійкості України у 2012 р. за окремими індикаторами, особливо складною є ситуація в таких складових як "Повітря" (вплив на екосистеми) і "Кліматичні

зміни" (табл. 2). Маючи подібний до Польщі, яка займає 22 місце, природно-ресурсний потенціал та культурно-історичні умови розвитку, Україна посіла тільки 102 місце в рейтингу за Індексом екологічної стійкості. Це свідчить про безвідповідальне ставлення до довкілля в Україні на всіх рівнях.

Таблиця 2. Індекс екологічної стійкості України та Польщі та його складові, 2012 р.

Найменування індикатору	Україна		Польща	
	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг
Індекс екологічної стійкості	46,3	102	63,5	22
Зменшення впливу довкілля на здоров'я	72,0	61	89,2	35
Повітря (вплив на здоров'я людини)	69,2	62	100	1
Екологічні фактори захворюваності	75,4	60	91,4	28
Вода (вплив на здоров'я людини)	68,0	53	74,0	44
Забезпечення життєдіяльності екосистем	35,3	115	52,4	52
Сільське господарство	45,2	87	48,6	78
Повітря (вплив за екосистеми)	18,8	112	25,4	102
Біорізноманіття та середовище існування	46,4	88	98,8	9
Кліматичні зміни	25,1	107	25,9	106
Запаси риби	19,4	82	27,6	53
Ліси	88,9	47	91,5	42
Вода (вплив за екосистеми)	18,0	94	32,8	61

*Джерело: Environmental Performance Index 2012 [5].

Екологічна ситуація в Україні негативно впливає не тільки на здоров'я населення, а й на життєдіяльність екосистем. Про складну екологічну ситуацію (збільшення викидів і скидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря та водні об'єкти, штрафів за правопорушення у галузі охорони навколишнього середовища), також свідчить щорічне зростання витрат підприємств на сплату екологічного податку, темпи якого більш ніж удвічі перевищують темпи зростання капітальних і поточних витрат на охорону навколишнього середовища (табл. 3). За даними, наведеними в "Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року" [6], навколишнє середовище в Україні головним чином забруднюють підприємства гірничодобувної, металургійної, хімічної промисловості

та енергетичного сектора. Слід також зазначити, що згідно з рейтингом "брудних" і "зелених" компаній [7], в 2012 р. у переліку "брудних" підприємства важкої промисловості поступово "витісняються" комунальними підприємствами та підприємствами харчової промисловості. Дуже складна екологічна ситуація в Україні потребує комплексного впровадження цінностей екологічної відповідальності на всіх рівнях – від державного до особистісного. Але основоположною в цій системі залишається соціальна відповідальність підприємств, діяльність яких найбільш згубно впливає на природне середовище. Для визначення напрямів посилення екологічної відповідальності вітчизняних підприємств нами проведена оцінка рівня впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту.

Таблиця 3. Економічні показники природокористування в Україні у 2005-2011 рр., (в порівнянних цінах 2011 р.), млн. грн.

Найменування показника	Рік							Відхилення 2011/2005	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	+/-	%
Екологічний податок	842,7	1761,1	1746,6	1669,7	1536,2	1553,4	1990,0	1147,3	136,1
Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища	3994,3	4475,1	5630,0	5848,4	3896,8	3151,4	6451,0	2456,7	61,5
Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища	11953,4	10549,2	12080,4	13235,5	10294,4	11830,2	12039,7	86,3	0,7

Джерело: Статистичний щорічник України за 2011 р. [8, с. 524].

Відбір компаній для оцінки здійснювався за такими критеріями: питання екологічної відповідальності актуальні для компанії, оскільки за видом економічної діяльності вона відноситься до підприємств, що забруднюють навколишнє середовище; компанія реалізує екологічні проекти; підприємство оприлюднює нефінансові звіти; підприємство представлено в рейтингах соціально відповідальних компаній: "Рейтингу системності та відкритості у сфері КСВ" (журнал "ГВардія") [9, 10, 11, 12], "Індексі прозорості компаній" (громадська організація "Центр Розвитку КСВ") [13; 14]; компанія позиціонує себе як соціально відповідальна.

Таким чином, ми оцінювали екологічну відповідальність 10 компаній, які реально є забруднювачами довкілля, але позиціонують себе як соціально відповідальні й підкріплюють цю позицію реальними справами, що відображаються у регулярних нефінансових звітах, та визнаються за рівнем розвитку КСВ лідерами серед вітчизняних підприємств. У табл. 4 перелічені відібрані для оцінки компанії і наведено їх рейтинг за системністю та відкритістю у сфері КСВ (за оцінкою журналу "ГВардія") у 2010-2013 рр.

Таблиця 4. Рейтинг досліджуваних компаній за системністю та відкритістю у сфері КСВ у 2010-2013 рр.

Найменування компаній	Рейтинг компаній, бали (максимум – 100 балів)							
	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	рейтинг	бали	рейтинг	бали	рейтинг	бали	рейтинг	бали
Систем Кепітал Менеджмент	1	83,25	1	79,25	3	87,34	4	85,39
Метінвест (входить до групи СКМ)	-	-	-	-	1	97,22	8	69,81
АрселорМіттал Кривий Ріг	-	-	-	-	4	76,44	2	87,56
Інтерпайп	-	-	-	-	-	-	-	-
Дніпрспецсталь	-	-	-	-	-	-	-	-
ДТЕК (входить до групи СКМ)	-	-	-	-	2	95,04	1	89,25
Прикарпаттяобленерго	9	65,88	6	65,23	10	67,37	12	67,85
"Оболонь"	4	72,00	5	68,00	8	68,88	5	75,50
ПБК "Славутич" (входить до групи КАРЛСБЕРГ УКРАЇНА, ПАТ)	6	70,00	22	51,77	9	67,55	14	63,86
САН ІнБев Україна	17	60,00	9	62,00	35	47,95	13	65,57

*Джерело: Наведено за даними журналу "Гвардія" за 2011-2013 рр. [9, 10, 11, 12].

Рейтинг досліджуваних компаній за Індексом прозорості у 2011-2012 рр. представлений у табл. 5.

Таблиця 5. Рейтинг досліджуваних компаній за Індексом прозорості у 2011-2012 рр.

Назва компанії	2011 р.			2012 р.		
	Бали	%	Місце в рейтингу	Бали	%	Місце в рейтингу
Систем Кепітал Менеджмент	119	59,5	5	147	73,5	1
Метінвест (входить до групи СКМ)	146	73,0	2	127	63,5	3
Арселор Міттал Кривий Ріг	122	61,0	4	112	56,0	4
Інтерпайп	106	53,0	7	86	43,0	6
Дніпрспецсталь	-	-	-	78	39,0	8
ДТЕК (входить до групи СКМ)	160	80,0	1	133	66,5	2
Прикарпаттяобленерго	-	-	-	-	-	-
"Оболонь"	140	70	3	-	-	-
ПБК "Славутич"	48	24	23	-	-	-
САН ІнБев Україна	27	13,5	67	-	-	-

*Джерело: [13; 14].

Оцінку рівня імплементації екологічної відповідальності в практику менеджменту зазначених підприємств ми проводили, аналізуючи їх нефінансові звіти. Для цього, ґрунтуючись на класифікації корпоративних соціальних ініціатив, зроблених Ф. Котлером [15, с. 25-26], ми розробили систему критеріїв (табл. 6). Дослідження проводилось за такими видами ініціатив як "Соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу", "Корпоративний соціальний маркетинг", "Волонтерська робота на користь громади", оскільки саме в цих напрямках діяльності підприємств (і особливо – в першому з них) здійснюються найсуттєвіші екологічні ініціативи.

За результатами проведеного аналізу, найбільшого відображення в соціальних звітах набули індикатори блоку "Соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу", що свідчить про системну діяльність компаній в екологічній сфері, про впровадження "екологічних підходів" до ведення бізнесу у виробничій сфері. Значно меншу увагу компанії приділяють "Волонтерській роботі на користь громади" та "Корпоративному соціальному

маркетингу", однак ці складові є перспективним напрямом для підвищення ефективності екологічних проєктів, адже місцеві громади в регіонах присутності компаній та кінцеві споживачі є важливими стейкхолдерами компаній всіх видів економічної діяльності.

Розглядаючи діяльність соціально відповідальних компаній в екологічній сфері також доцільно визначити рівень відображення екологічних індикаторів у звітах досліджуваних компаній. Для цього ми використовували показники екологічної результативності стандарту GRI [26] за такими блоками: "Матеріали", "Енергія", "Вода", "Біорізноманітність", "Викиди, скиди і відходи", "Продукція та послуги", "Відповідність вимогам"

Узагальнені результати оцінки рівня відображення екологічних індикаторів, які використовуються у стандарті GRI, у звітах соціально відповідальних компаній (рис. 1) свідчать, що рівень відображення основних показників екологічної відповідальності для досліджуваних компаній є вкрай низьким (в середньому становить 35,6%).

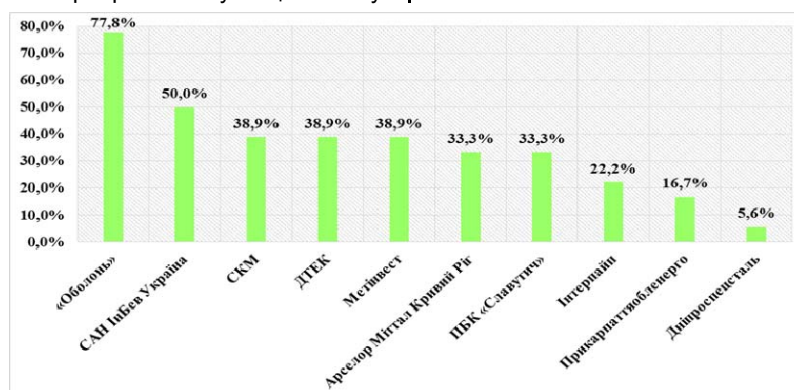


Рис. 1. Рівень відображення екологічних індикаторів у звітах соціально відповідальних компаній

*Джерело: Розраховано авторами за результатами аналізу звітів

Таблиця 6. Оцінка рівня імплементації екологічної відповідальності в практику менеджменту компаній

Види корпоративних соціальних ініціатив	Критерії оцінки	СКМ [16]	ДТЕК [17]	Метін-вест [18]	Арселор Міттал Кривий Ріг [19]	Інтер-пайп [20]	Дніпро-спец-сталь [21]	Прикар-паттяоб-ленерго [22]	"Оболонь" [23]	ПБК "Славутич" [24]	САН ІнБев Україна [25]
Корпоративний соціальний маркетинг	Система збору і переробки упаковки	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
	Формування "екологічної свідомості" на-селення	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+
Волонтерська робота на користь громади	Проведення екологічних заходів (висадка дерев, квітів, прибирання території та ін.)	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-
Соціально відпові-дальні підходи до веден-ня бізнесу	Впровадження міжнародних стандартів екологічної відповідальності (Система екологічного менеджменту відповідно до стандарту ISO 14001:2004)	+	+	+	+	+	-	-	+	+	+
	Проект "Зелений офіс"	+	+	-	-	-	-	+	+	-	+
	Зниження енергоємності виробництва	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Зниження викидів парникових газів (проєкти спільного впровадження в межах Кіот-ського протоколу)	+	+	+	+	+	-	-	-	-	+
	Зниження викидів забруднюючих речовин у атмосферу	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
	Збільшення обсягів повторно використо-вуваної води	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
	Очищення стічних вод від забруднюючих речовин	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
	Збільшення обсягів відходів використаних і знешкоджених підприємством	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Рекультивація земель	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-
	Зростання витрат на екологічні проєкти	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Навчання персоналу в екологічній сфері	+	+	+	+	-	-	-	+	-	-
	Проведення екологічного моніторингу	+	+	+	+	+	+	-	+	-	-
	Наявність на підприємстві довгострокової програми екологічної діяльності	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+
	Участь у довгострокових екологічних про-грамах різних рівнів – від регіонального до міжнародного	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
	Спільні екологічні проєкти з органами місцевого самоврядування	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-

*Джерело: Розроблено авторами.

Примітки. "+" – інформація наявна в звіті; "-" – в звіті немає даних.

Слід наголосити, що для оцінки відібрані компанії – лідери рейтингу КСВ в Україні. Що ж тоді можна сказати про екологічну відповідальність десятків тисяч інших вітчизняних підприємств, які й не намагаються позиціонувати себе як соціально відповідальні? Така ситуація (разом із загостренням екологічних проблем) обумовлює нагальну необхідність цілеспрямованого підвищення соціальної відповідальності на всіх рівнях.

Висновки. Результати проведеної оцінки рівня екологічної відповідальності великих компаній – лідерів рейтингу КСВ в Україні свідчать, що передові вітчизняні підприємства приділяють все більшу увагу зменшенню негативного впливу своєї діяльності на довкілля. Найбільшого поширення набули такі ініціативи у сфері екологічної відповідальності: зниження енергоємності виробництва; збільшення обсягів відходів, використаних і знешкоджених підприємством; збільшення обсягів повторно використаної води; зниження викидів забруднюючих речовин в атмосферу; розробка та реалізація довгострокових програм екологічної діяльності; впровадження міжнародних стандартів екологічної відповідальності; реалізація проекту "Зелений офіс"; екологічний моніторинг та інші. Це свідчить про поступове поширення цінностей екологічної відповідальності на вітчизняних підприємствах. Однак рівень екологічної відповідальності навіть провідних вітчизняних підприємств ще дуже далекий від прогресивних міжнародних стандартів.

Разом з тим, наростання екологічних проблем в Україні, вкрай незадовільні її позиції за Індексом екологічної стійкості (особливо за індикаторами "Повітря" (вплив на екосистеми) і "Кліматичні зміни"), щорічне зростання витрат підприємств на сплату екологічного податку, темпи якого більше ніж удвічі перевищують темпи зростання капітальних і поточних витрат на охорону навколишнього середовища, переконливо свідчать про те, що рівень екологічної відповідальності абсолютної більшості вітчизняних підприємств є вкрай низьким. Тому набуває особливої актуальності, національної значущості завдання цілеспрямованого підвищення рівня екологічної відповідальності як важливої складової соціальної відповідальності бізнесу. Для ефективної реалізації проектів підприємств в екологічній сфері потрібна державна підтримка, суттєве підвищення екологічної свідомості населення, розвиток співпраці підприємств з місцевими громадами в регіонах присутності.

Список використаних джерел

1. Des Jardins J. Corporate Environmental Responsibility. Journal of Business Ethics. Vol. 17, # 8, p. 825-838.
2. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Гришнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501, [3] с.
3. European Commissions. Environment. Implementation of Community environmental legislation. [Electronic recourse] – Available at: http://ec.europa.eu/environment/legal/implementation_en.htm

Е. Гришнова, д-р екон. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ,
Е. Бринцева, канд. екон. наук, доц.

ГВУЗ "Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана", Киев

ВНЕДРЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПРАКТИКУ МЕНЕДЖМЕНТА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснована сущность экологической ответственности как составляющей КСО. Дана общая оценка наиболее существенных экологических проблем Украины. Установлено отсутствие интереса к природосбережению у отечественного бизнеса в целом, о чем свидетельствует быстрый рост затрат предприятий на уплату экологического налога, в то время как темпы роста капитальных и текущих затрат на охрану окружающей среды минимальны. Осуществлена оценка уровня имплементации экологической ответственности в практику менеджмента ведущих отечественных компаний по данным их нефинансовых отчетов и оценка отображения экологических индикаторов, установленных стандартом GRI, в отчетах социально ответственных компаний. Определено, что уровень внедрения экологической ответственности в практику менеджмента является крайне низким даже для предприятий – лидеров рейтинга КСО в Украине. Обоснована необходимость повышения экологической ответственности на всех уровнях.

Ключевые слова: экологическая ответственность; предприятие; экологические индикаторы; уровень экологической ответственности; корпоративная социальная ответственность (КСО).

4. Environmental Performance Index 2012. EPI Rankings [Electronic recourse] – Available at: <http://epi.yale.edu/epi2012/rankings>
5. Environmental Performance Index 2012. Country Profile: Ukraine [Electronic recourse] – Available at: <http://epi.yale.edu/epi2012/countryprofiles>
6. Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-%D1%80>
7. Составлен рейтинг самых "зелёных" компаний Украины [Электронный ресурс] – Режим доступу: <http://biz.liga.net/all/industriya/novosti/2076006-sostavlenn-rejting-samykh-zelenykh-kompaniy-ukrainy.htm>
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К.: Видавництво "Консультант", 2012. – 559 с.
9. Рейтинг социально ответственных компаний Украины за видами экономической деятельности у 2010 г. Контракты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kontrakty.ua/proekty/rejtingi/16287-cto-poluchil-propusk-v-prilichnoe-obshchestvo-rejting-sotsialno-otvetstvennykh-kompanij-ukrainy>
10. Рейтинг социально ответственных компаний Украины – 2011 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kontrakty.ua/rankings/147>
11. Гвардия. Рейтинг социально ответственных компаний Украины – 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kontrakty.ua/rankings/207>
12. Рейтинг системности в сфере КСО – 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://kontrakty.ua/doc/rating_CSR_2013.pdf
13. Индекс прозрачности 2011 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.csr-ukraine.org/rezultati indeksu_prozorosti.html
14. Индекс прозрачности 2012. – К.: 2012 – 28 с.
15. Котлер Філіп, Лі Ненсі. Корпоративна соціальна відповідальність. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
16. Отчет об устойчивом развитии "Систем Капитал Менеджмент" за 2010-2011 годы. Национальный бизнес. Ответственное лидерство: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.scm.com.ua/uk/sustainability/reports/2012/>
17. Эра устойчивого роста. Контуры будущего. Отчет о деятельности в области устойчивого развития в 2010–2011 компании "ДТЭК" [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.sustainability.scm.com.ua/media/documents/era-ustojchivogo-rosta.pdf>
18. От рабочего места к местным сообществам. Социальный отчет компании "Метинвест" за 2009-2010 гг. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.metinvestholding.com/upload/metinvest/content/105/Metinvest_CSR_Report_2009-2010.pdf
19. Отчет о корпоративной социальной ответственности ПАО "АрселорМиттал Кривой Рог" Инвестируя в безопасную экологичную сталь [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.arcelormittal.com/kryviyrih/images/pdf/ArcelorMittal_CSR_Report_2010.pdf
20. Впереди ожиданий. Отчет о прогрессе по выполнению принципов Глобального Договора ООН. Компания "Интерпайп". [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.interpipe.biz/files/GC_Interpipe_2009.pdf
21. Корпоративный социальный отчет ПАО "Днепропетросталь" за 2011 г. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.dss.com.ua/media/rus/company/information-material/DSS%20CSR%202011.pdf>
22. Річний звіт "Прикарпаттяобленерго" за 2012 р. "Ми обираємо зелену лінію – лінію життя" [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.oe.if.ua/oe_2012.pdf
23. Звіт за сталого розвитку компанії "Оболонь" за 2011-2012 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://obolon.ua/files/news/ZVIT%20Obolon%20CSR%202011-2012.pdf>
24. Отчет по социальной ответственности компании Carlsberg Ukraine за 2010-2011 гг. "Growth responsibly" [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.unglobalcompact.org/system/attachments/15014/original/Carlsberg_Ukraine.pdf?1334928435
25. Соціальний звіт компанії "CAN ІнБев Україна" за 2010-2011 роки [Електронний ресурс]: Режим доступу – http://www.ab-inbev.com/pdf/ABInBev_GCR-08-09_full.pdf
26. Экологические показатели (EN) GRI Version 3.0 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G3-Environment-Indicator-Protocols.pdf>

Надійшла до редакції 21.08.13

O. Grishnova, Doctor of Economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
O. Brintseva, PhD in Economics, Associate Professor
Kiev National Economic University named after Vadim Hetman, Kyiv

IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY IN THE PRACTICE OF THE MANAGEMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

The essence of environmental responsibility as part of CSR is proved in the article. The general evaluation of the most significant environmental problems in Ukraine is given. The lack of interest in environmental protection in domestic business is identified (it's indicated by the rapid increase in costs of utilities to pay the environmental tax, while the rate of growth of capital and current expenditure on environmental protection is minimal). The estimation of the level of implementation of environmental responsibility in the management practices of leading Ukrainian companies according to their non-financial reports is proved. The evaluation of environmental indicators by the standard GRI in reports of socially responsible companies are performed. The extremely low level of implementation of environmental responsibility in the practice of management of companies – ranking leaders at CSR in Ukraine is determined. The necessity of improving the environmental responsibility at all levels is substantiated.

Keywords: environmental responsibility, enterprise, environmental indicators, the level of environmental responsibility, corporate social responsibility (CSR).

УДК 65.011 (477)
JEL M140

Д. Баюра, д-р екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Розглянуто теоретичні та методологічні аспекти вдосконалення системи корпоративного управління вітчизняними акціонерними товариствами на принципах транспарентності та корпоративної соціальної відповідальності з урахуванням процесів глобалізації та євроінтеграції.

Ключові слова: корпоративне управління, конвергенція, корпоративна соціальна відповідальність, глобалізація, євроінтеграція.

Постановка проблеми. У результаті процесів глобалізації та євроінтеграції національних ринків акцій, у економічній науці змінюються методологічні підходи до процесу корпоративного управління, які поступово трансформуються у відповідності до нових викликів міжнародних закономірностей, стандартів та тенденцій. Зазначені процеси торкнулися функціонування в першу чергу великих публічних вітчизняних акціонерних товариств та міжнародних корпорацій, які бажають залучити капітал на міжнародних фондових ринках, або ж закріпитися у лістингу фондових бірж. Зростає кількість іноземних інвесторів, які бажають, або хочуть стати власниками акцій вітчизняних компаній. Хоча в період після глобальної кризи ця тенденція пішла на спад. Національні інвестори також беруть участь у придбанні акцій зарубіжних компаній. Міжнародні обсяги емісій звичайних акцій за різними оцінками зросли за останні 10 років у більш ніж 20 разів, і досягли в середньому більш як 140 млрд. дол. щорічної емісії. Нерезиденти беруть все більш активну участь у корпоративному управлінні в якості акціонерів, незалежних членів наглядових рад та менеджерів виконавчих органів управління. За даними Національної комісії з цінних паперів України зростає кількість особових рахунків іменних цінних паперів нерезидентів. Аналіз показує, що починаючи з 2003 року з урахуванням останніх глобальних кризових процесів, в Україні зберігається загалом тенденція до збільшення у власників-нерезидентів кількості рахунків у цінних паперах. Враховуючи значення агропромислового комплексу України не лише на внутрішньому ринку, але й, в першу чергу, на світовому ринку варто відзначити, що завдяки розбудові сучасної моделі корпоративного управління, поступово зростає сумарна ринкова капіталізація двадцяти вітчизняних публічних агрокомпаній, яка в цьому році перевищила більше 5 млрд. дол.

Глобальна конкуренція на міжнародних ринках цінних паперів, а також нові виклики в умовах глобальної кризи, стали причиною конвергенції систем корпоративного управління, формування нових фундаментальних принципів ОЕСР, пошуку шляхів подолання зловживан-

ня по відношенню до міноритарних акціонерів та активів акціонерних товариств (корпорацій) тощо. В умовах глобалізації корпоративне управління стало відноситися до всієї системи управління та контролю в компаніях, включаючи бізнес-процеси, комерційні стратегічні корпоративні цілі та цінності, а також внутрішні та зовнішні контролюючі організаційно-економічні механізми та кодекси корпоративної поведінки. В той же час, Україна впала на 11 позицій до 84 місця у рейтингу "World Economic Forum" про конкурентоспроможність економік світу 2013-2014 роках. Суттєва вага в цьому важливому світовому індекаторі конкурентоспроможності належить процедурам захисту прав міноритарних акціонерів. На жаль, держава не приділяє цьому належної уваги. Україна входить в число аутсайдерів щодо захисту прав міноритарних акціонерів. Це не сприяє розвитку ринку цінних паперів, адже домогосподарства у більшості провідних країн світу виступають джерелом ресурсів та зростання акціонерного капіталу.

Зближення правових норм, особливо в країнах Європейського Союзу, які регулюють питання корпоративного управління, поглиблення процесів інформаційного обміну між учасниками корпоративного управління активно впливає на конвергенцію систем корпоративного управління. Головними чинниками процесу конвергенції є глобалізація фінансових і товарних ринків, відкритий обмін ідеями, інформацією. Однак це не означає повну уніфікацію інституціонального середовища та національних інститутів корпоративного управління [1, с. 129-140]. Побудова ефективних систем корпоративного управління на засадах корпоративної соціальної відповідальності завжди сприяє впевненості стратегічних та портфельних інвесторів, фондових ринків та усіх заінтересованих осіб. Тому дослідження проблематики удосконалення системи корпоративного управління в умовах глобалізації, слід розглядати як важливий інструмент не лише розвитку ринків капіталу, але й сталого інституту відповідального корпоративного управління та зростання вартості бізнесу в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічне та організаційне забезпечення розвитку корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності дає змогу уникнути багатьох корпоративних ризиків та вирішувати корпоративні конфлікти. Безумовно це вимагає розвитку соціального діалогу із заінтересованими особами корпорацій і звичайно цьому сприяють процеси конвергенції систем корпоративного управління. Поняття "конвергенція" розглядається і походить від латинського терміну "convergens", що означає зближення різних економічних систем, стирання між ними відмінностей і, як правило, обумовлена спільністю соціально-економічних проблем і наявністю об'єктивних закономірностей їх розвитку. В основі міжнародного кодексу корпоративного управління ОЕСР, який носить назву "Корпоративне управління: вдосконалення конкуренції і доступ до капіталу в епоху глобальних ринків" лежать чотири головних принципи: справедливість, транспарентність, підзвітність та відповідальність [2, с.150-152]. Починаючи з березня 2012 року в Європейському Союзі вводяться єдині правила щодо розбудови систем корпоративного управління, в тому числі вирішення гендерних проблем (див.11).

Однак, як і в Україні, зазначені проблеми потребують більш системної уваги. Так, професор економіки Джеффри Д.Сакс, який являється директором Інституту Землі при Колумбійському університеті, а також спеціальним радником Генерального Секретаря ООН з питань Цілей розвитку тисячоліття в новій статті відмічає, що "Корпоративна корупція вийшла із під контролю за двома основними причинами. По-перше, великі компанії в даний час є багатонаціональними, в той час як уряди залишаються національними. Великі компанії настільки фінансово сильні, що уряди бояться їм кинути виклик"[8].

У даний час проблеми корпоративного управління не вирішені не лише в Україні, але й розвинутих країнах. Однак, європейські компанії активно інтегруються у Альянс з корпоративної соціальної відповідальності та партнерства з Європейською Комісією. Корпоративне управління європейської континентальної (німецької) моделі, як показують останні наукові дослідження, в даний час, на відміну від України, практично забезпечує рівну участь акціонерів та співробітників в наглядових радах, реалізації прав спільного управління, а також нагляд за проведенням щорічних зборів акціонерів. Наглядові ради європейських компаній переважно формуються з участю працівників компаній та незалежних членів, які не являються акціонерами. Тобто вони мають бути сформовані таким чином, що дозволить мати у їх складі осіб, що володіють знаннями, здібностями та експертним досвідом, які необхідні для здійснення поставлених перед ними функцій та зобов'язань щодо розвитку бізнесу та зростання ринкової капіталізації компаній.

Отже, за сучасного стану розвитку наукової думки, потребують додаткового наукового дослідження не лише питання удосконалення, конвергенції систем корпоративного управління, але й подолання корпоративної корупції та напрацювання шляхів формування корпоративної соціальної відповідальності компаній в умовах глобалізації. В умовах глобалізації, необхідно розвивати нові функції корпоративного управління в сфері діяльності операційної діяльності компаній на ринках, формування міжгалузевих ланцюжків створення доданої вартості, розвиток процедур внутрішнього та зовнішнього корпоративного контролю та аудиту.

Мета статті – у ході написання статті ставилося завдання розглянути методологічний аспект удосконалення системи корпоративного управління на засадах

корпоративної соціальної відповідальності з урахуванням глобалізаційних процесів та євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження Система корпоративного управління в окремих вітчизняних підприємствах розбудовується на вищезгаданих глобальних принципах. Принцип справедливості спрямований на захист прав, в першу чергу міноритарних акціонерів від угод, які спрямовані на зменшення їх активів та активів самих акціонерних компаній. Однак, не дивлячись на те, що прийнято Закон України "Про акціонерні товариства" на законодавчому рівні необхідно більш чітко врегулювати питання захисту прав акціонерів та системно забезпечити регулювання ринку цінних паперів, особливо процесу знерухомлення (дематеріалізації) іменних цінних паперів у депозитарній системі. В Україні цей принцип не дотримується у зв'язку з великою кількістю непублічних приватних (закритих) акціонерних товариств, а також поширення інтегрованих корпоративних структур з перехресним володінням акціями. Власний аналіз засвідчує, що практично корпоративне управління переходить і все більш залежить від зовнішнього середовища функціонування компанії. Тому сучасним системам корпоративного управління властиві чисельні суперечності, які потребують збалансованого, можна стверджувати, програмно-цільового вирішення.

Принцип транспарентності передбачає те, що акціонерні товариства повинні надавати інформацію про фінансовий стан, зобов'язання, структуру власності та основні положення корпоративного управління. Дотримання цього принципу особливо актуально для потенційних інвесторів (майбутніх акціонерів), які адекватно можуть оцінити свої ризики та віддачу від інвестицій. Недотримання цього принципу призводить до порушень прав акціонерів та стимулює притік в Україну спекулятивного капіталу. Навіть у вітчизняних акціонерних товариствах, які мають кращу практику корпоративного управління, наприклад компанії банківського і страхового сектора, цього принципу не завжди дотримуються. Про значні порушення засвідчила глобальна фінансова криза, яка особливо відбилася на функціонуванні компаній даних секторів економіки. Це наголошує на тому, що необхідно затвердити норми щодо розкриття інформації про акціонерів, які суттєво впливають на корпоративне управління компаній. На фінансовому ринку практично відсутній контроль за акціонерами та їх групами, які мають суттєвий вплив на діяльність товариств. Практично нині до кінця не вирішена проблематика надання заінтересованим особам якісної та своєчасної інформації про функціонування акціонерної компанії. Це традиційно існує, у зв'язку з тим, що починаючи від заснування корпоративних форм ведення бізнесу, акціонерна власність тяжіла до концентрації в небагатьох власників. Однак, в останні роки невпинно зростає роль інституційних інвесторів, які активно беруть участь в органах управління.

Принцип підзвітності передбачає створення в акціонерних товариствах ефективної системи контролю за діяльністю менеджерів на основі пошуку консенсусу між членами наглядової ради, правлінням, ревізійної комісії, комітетами наглядової ради, акціонерами, незалежними аудиторами, заінтересованими особами. Ефективність корпоративного управління залежить від чіткого розподілу функцій між органами управління акціонерними товариствами. В Україні чіткий розподіл функцій у сфері корпоративного управління акціонерними товариствами трапляється досить рідко. Про що свідчать результати чисельних міжнародних та вітчизняних досліджень. Виконавчі органи акціонерних компаній, якими володіють мажоритарні акціонери, як правило, по-

вністю підконтрольні, що не забезпечує їх незалежність і призводить до ігнорування прав міноритарних акціонерів та заінтересованих осіб. Однак, економічна ефективність публічного акціонерного товариства оцінюється за багатьма показниками, в першу чергу, з точки зору корпоративного управління – ціною акцій.

В контексті корпоративного управління завжди виникає запитання "Хто несе відповідальність за ефективність управління компанією. Виходячи із власного аналізу, слід стверджувати про необхідність розбудови партнерських відносин між наглядовою радою, правлінням та іншими заінтересованими особами. Тобто принцип відповідальності залежить та тісно пов'язаний із функціями корпоративної влади, контролінгу. Принцип відповідальності акціонерних товариств перед суспільством передбачає дотримання норм чинного законодавства (господарського, трудового, антимонопольного, податкового, охорони навколишнього середовища тощо), а також функціонування акціонерних товариств з врахуванням суспільних потреб та соціальної відповідальності бізнесу. Вітчизняні акціонерні товариства у ході вдосконалення системи корпоративного управління повинні ставати соціально відповідальними. "Соціальна корпоративна відповідальність – це вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів" [3, с. 3]. Тобто в основу принципу закладено гуманність та справедливість, які виступають засобом, ціллю та відповідним методом досягнення успіху бізнесу.

Німецький економіст, професор Альфред Хайд вважає, що системне співставлення різних структур корпоративного контролю необхідно здійснювати з точки зору їх ефективності. При цьому розрізняють системи з ринковою орієнтацією, як це прийнято в США і Великобританії, і системи із сітьовою орієнтацією або орієнтацією на відношення між партнерами, які використовуються в країнах Європи та Японії. "Концептуалізація структур корпоративного контролю вимагає розмежування між внутрішніми і зовнішніми (з позиції підприємства) механізмами контролю. До важливих внутрішніх відносять функцію контролю наглядової ради, конкурентні відносини між окремими керівними органами підприємства і контрольо-управлінську функцію найбільш значимих за часткою участі і тому найбільш активних власників. Під зовнішніми контрольними механізмами розуміють "ринки фірм", вплив крупних кредиторів (наприклад, банків) або конкуренцію на ринках готової продукції. При цьому слід враховувати, що внутрішні і зовнішні контрольні механізми не виключають один одного. Навпаки, один із неефективних працюючих механізмів замінюється або доповнюється іншим" [4, с.95-106].

Таким чином, на наш погляд, комплексна характеристика механізмів контролю в системі корпоративного управління дозволяє оцінити їх вплив на інвестиційну активність та результати діяльності акціонерних товариств. Інституційні інвестори багато уваги при виборі об'єктів інвестування приділяють оцінкам рівня корпоративного управління. У світовій практиці до цього часу не має єдиної методології оцінки ефективності корпоративного управління. У той же час, в багатьох країнах існують кодекси та рейтинги корпоративного управління, які враховують як принципи корпоративного управління ОЕСР, так і національні реалії розвитку акціонерних відносин. В Україні поки що не існує національного кодексу корпоративного управління, а затверджені "Принципи корпоративного управління" Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку носять рекомендаційний характер. У той же час, поява такого

документа як національні "Принципи корпоративного управління" передусім обумовлена важливістю корпоративного управління та його впливом на розвиток економіки, зокрема інвестиційні процеси та ефективність діяльності акціонерних товариств та їх конкурентоспроможність. Як зазначається в Принципах, одним із головних чинників, який впливає на успішну діяльність товариства, є можливість його доступу до інвестиційних ресурсів. Водночас товариства, особливо публічні, не можуть розраховувати на довіру інвесторів та надходження зовнішнього фінансування, якщо вони не вживають заходів щодо запровадження ефективного корпоративного управління. В першу чергу необхідно сформувати механізми належного захисту прав інвесторів, управління та внутрішнього та зовнішнього контролю, відкритості та прозорості у своїй діяльності.

Основними характеристиками корпоративного управління є групи акціонерів, структура власності та акціонерного капіталу. Аналіз тенденцій формування акціонерного капіталу в Україні свідчить про його складність та розбіжність (відхилення) від класичних моделей, які реалізовані в розвинутих країнах. За висновками експертів стовідсотковий рівень реалізації принципів корпоративного управління ОЕСР не досягнутий в жодній країні. Найбільш досягли успіху розвинуті країни, в першу чергу в яких розвивається англо-американська модель корпоративного управління – США, Канада, Гонконг. За ними слідує країни з континентальним корпоративним правом – Німеччина, Франція та інші [5, с. 2]. Для України, так само як і для Росії важливим досвід з розвитку корпоративного управління не лише в розвинутих країнах, але й країнах з перехідною економікою.

Якщо порівнювати захищеність прав дрібних акціонерів України з розвинутими країнами, то практично вітчизняні міноритарні акціонери не мають права відмінити рішення керівництва акціонерного товариства, а також дієвого механізму викупу акцій та реалізувати права на обов'язкові дивіденди. Все це свідчить про необхідність трансформації вітчизняної системи корпоративного управління відповідно до міжнародних вимог у ринкову модель.

До того ж, в даний час, не існує єдиної ідентифікації української системи корпоративного управління – віднесення її до класичних моделей (англо-американської, німецької, або ж японської). Але більшість науковців та практиків схиляються до того, що "в Україні було обрано так звану континентальну (німецьку) модель корпоративного управління, яка на відміну від американської орієнтована на обмежену кількість акціонерів, або на наявність конкретного кола акціонерів, які публічно контролюють товариство" [6, с. 61]. Дійсно, на наш погляд, в Україні розвивається специфічна форма корпоративного управління – мажоритарно орієнтована модель.

Системи корпоративного управління в світовій практиці формувалися під безпосереднім впливом ринку цінних паперів. Важливим аспектом зростання та розвитку акціонерних товариств є доступ до капіталу. При цьому акціонери, стаючи власниками акціонерного товариства виступають головними постачальниками капіталу. Саме це є головним чинником формування системи корпоративного управління – в обмін на ризик пов'язаний з інвестуванням товариства акціонери отримують певні права.

Право на володіння та передачу акцій, право розподілу остаточного прибутку акціонерного товариства та право на участь в прийнятті корпоративних стратегічних рішень є головними у підвищенні ефективності системи корпоративного управління вітчизняними підприємствами. Порушення таких прав негативно впливає на

розвиток ринку цінних паперів. Класична приватна власність за рахунок розвитку акціонерних відносин та корпоративного управління на засадах соціальної відповідальності бізнесу трансформується і набирає все більшших ознак колективного впливу.

Протягом останнього десятиліття практично в усіх розвинутих країнах світу були реалізовані заходи, які спрямовані на подолання недоліків як аутсайдерського, так і інсайдерського корпоративного контролю. Експерти з питань корпоративного управління компанії "McKinsey&Company" вважають, що сьогодні "реформа корпоративного управління є міжнародним явищем" [7, с.19]. На підтвердження цієї тези наводиться інформація про прийняття кодексів корпоративного управління: за останні десять років національні кодекси, що регулюють в тому числі етичні правила управління діяльністю акціонерних товариств, були прийняті у 50 країнах. Деякі країни запровадити ці кодекси вперше, інші – переглянули раніше прийняті кодекси і внесли зміни, які узгодили нові вимоги та бізнесові реалії. Серед цих країн Канада, Франція, Японія, США і Великобританія, тобто розвинуті країни, а також багато країн, ринкова економіка яких тільки формуються або знаходяться на перехідному етапі – Польща, Словаччина, Росія та Румунія.

Якщо проаналізувати прийняті в багатьох країнах кодекси корпоративного управління, то можна виявити спільні риси, які стосуються підвищення прозорості структури власності акціонерного капіталу та здійснення ефективного захисту міноритарних акціонерів і потенційних інвесторів. Ефективна структура власності та контролю повинна відповідати також потребам та особливостям національних ринків цінних паперів, потенційним інвесторам та самим акціонерним товариствам.

Реформування системи корпоративного управління в Україні може мати успіх, лише у випадку розвинутого інституціонального середовища, яке повинно забезпечувати реалізацію національних принципів корпоративного управління. Глобалізація ринків цінних паперів, а також лібералізація зовнішньої торгівлі товарами та послугами створюють умови для зняття відмінностей між аутсайдерською та інсайдерською моделями корпоративного управління. Наприклад, в аутсайдерській моделі корпоративного управління (США, Великобританія) активно змінюються форми корпоративного контролю, а саме інституційні інвестори починають брати активну участь в корпоративному управлінні. Причиною цього послужили корпоративні скандали. Наприклад, в США після серії корпоративних "скандалів" навколо корпорацій Enron, WorldCom, Adelphia Communications та інших, був прийнятий новий закон, який регулює діяльність корпорацій. Сенат США затвердив нові положення про підвищення відповідальності менеджерів акціонерних компаній за порушення правил ведення фінансової звітності. У той же час, інсайдерські моделі корпоративного управління стають більш схожими на аутсайдерські. Наприклад в Японії, у зв'язку з необхідністю виходу компаній на міжнародні ринки, акціонерні товариства "пом'якшують" зв'язки з банками.

Таким чином, в останній період поглиблюється конвергенція систем корпоративного управління, що є прямим результатом процесу глобалізації фінансових ринків. Наприклад, Німеччина конкуруючи з Великобританією за розвиток міжнародного фінансового центру теж лібералізує свою систему корпоративного управління шляхом стимулювання доступу до ринку капіталу і особливо знімає обмеження для крупних та активних іноземних інвесторів. В той час, як США, навпаки, певною мірою обмежує активність міжнародних інвесторів. Японія також активно лібералізує свою фінансову систему. Ні-

мецька та японська системи корпоративного управління мають переваги з точки зору форм корпоративного контролю – прямий моніторинг за діяльністю корпорацій з боку банків та крупних акціонерів. У той час, як в США ринок цінних паперів виконує головну роль в корпоративному контролі, але повний контроль над корпорацією інвестори можуть отримати лише за рахунок витратних способів – злиття та поглинання компаній. Ці висновки цілком стосуються й України, система корпоративного управління якої більшою мірою в даний час тяжіє до інсайдерської. Разом з тим, з кожним роком зростає значення зарубіжних джерел фінансування компаній, а це в свою чергу змушує останніх переходити на нові принципи розкриття інформації про свою діяльність.

Висновки. У перспективі системи корпоративного управління будуть розвиватися еволюційним шляхом за рахунок взаємопроникнення основних елементів обох систем (інсайдерської та аутсайдерської). Це буде безумовно сприятиме розвитку акціонерних товариств та ринку капіталу. Обидві системи корпоративного контролю та управління, які еволюційно формувалися під впливом інституціонального середовища є унікальними і мають свої переваги та недоліки. В європейській моделі корпоративного управління акціонерними товариствами широко поширені механізми, які базуються на етичних та моральних засадах.

Водночас в Україні необхідно розвивати інституційні передумови становлення ефективних механізмів корпоративного управління, формування високого рівня корпоративної культури, соціальної відповідальності та запровадження міжнародних стандартів сталого розвитку корпорацій. Міноритарні акціонери внаслідок розвитку системи корпоративного управління повинні стати "не паперовими", а реальними власниками, що позитивно вплине на становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки країни. Отже, в процесі конвергенції систем корпоративного управління, окремі елементи не можуть бути вилучені без негативного впливу на всю систему корпоративного управління. Тому конвергенція систем корпоративного управління повинна відбуватися шляхом розвитку економічних інститутів, і як показує наш аналіз, переважно в бік розвитку аутсайдерської моделі на принципах корпоративної соціальної відповідальності. Разом з тим, ефективна система корпоративного управління передбачає: дотримання внутрішніх та зовнішніх принципів корпоративного управління, збалансовану систему управління корпоративними ризиками та корпоративного контролю, а також дотримання вимог корпоративної соціальної відповідальності. Розвиток соціально-відповідального корпоративного управління пов'язано із такими чинниками, як необхідність виходу публічних акціонерних товариств на фінансові ринки Європи, вимоги фондових майданчиків та запровадження нових фондових індексів на основі критеріїв сталого розвитку, підвищенням ділової репутації компаній, розвиток людського капіталу та продуктивності праці, і на сам кінець – поступальний розвиток компаній у довгостроковій перспективі із урахуванням зростання вартості та ринкової капіталізації.

Список використаних джерел

1. Третьяков М. Конвергенция моделей корпоративного управления // Вопросы экономики. 2004. № 1. – С. 129-140.
2. Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. – М.: Наука, 2003. – 318 с.
3. Котлер Ф., Ненсі Л. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
4. Хайд А. Корпоративное управление в Европе // Проблемы теории и практики управления. 2002. – №4. – С.95-106.
5. Корпоративное управление в России: есть ли шанс для улучшения? // Институт корпоративного права и управления. – М.: 2001. – 29 с.

6. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2003. – 149 с.
7. Вартість у корпоративному управлінні //Проект МФК "Корпоративний розвиток в Україні". – К.: Круглий стіл, №7-8, 2004.
8. Джеффри Сакс. Волна корпоративних преступлений в глобальній економіці//Електронний ресурс: Project Syndicate, www.project-syndicate.org. Перевод с английского – Н. Жданович, 2011 г.
9. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія/ Д.О. Баюра // – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009. – 288 с.

10. Баюра Д.О. Конвергенція систем корпоративного управління в умовах глобалізації/ Д.О. Баюра // Фінанси України. – 2008. – №2 (147). – С. 26 – 36.
11. Баюра Д.О., Кутувий О.В. Структурні зміни в корпоративній моделі управління ФРН// Економіка і управління. Науково-практичний журнал. – 2013. – № 2. – С. 107-113.

Надійшла до редакції 05.09.13

Д. Баюра, д-р екон. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИНЦИПАХ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Рассмотрены теоретические и методологические аспекты совершенствования системы корпоративного управления отечественными акционерными обществами на принципах транспарентности, подотчетности и корпоративной социальной ответственности с учетом процессов глобализации и евроинтеграции.

Ключевые слова: корпоративное управление, конвергенция, корпоративная социальная ответственность, глобализация, евроинтеграция

D. Bayura, Doctor of Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

FORMATION OF CORPORATE GOVERNANCE PRINCIPLES FOR SOCIAL RESPONSIBILITY

The theoretical and methodological aspects of perfection of the system of corporate management domestic joint-stock companies are considered on principles of justice, transparency, accountability and corporate social responsibility taking into account globalization.

Keywords: corporate management, convergence, corporate social responsibility, globalization.

УДК 33.009.12:330.341.1
JEL 40.031

В. Лагутін, д-р екон. наук, проф.,
Ю. Ясько, асп.

Київський національний торговельно-економічний університет, Київ

ВПЛИВ КОНКУРЕНЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено взаємозв'язок конкуренції, інноваційного розвитку та конкурентоспроможності економіки. Обґрунтовано, що для забезпечення інноваційного розвитку економіки необхідним є створення моделі ефективною конкуренції. Також в статті проаналізовано стан інноваційної активності промислових підприємств в Україні.

Ключові слова: конкуренція; інновація; інноваційний розвиток; конкурентоспроможність економіки.

Постановка проблеми. Необхідність дослідження взаємозв'язку між конкуренцією, інноваціями та конкурентоспроможністю посилюється тепер, коли українська економіка переходить до всебічної модернізації. Світовий досвід свідчить, що тільки інноваційний шлях розвитку може забезпечити здорове конкурентне середовище та підвищення конкурентоспроможності економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема взаємозв'язку інноваційного розвитку та конкуренції досліджувалася у працях відомих економістів, таких як Й.Шумпетер [1], Е.Мейсон, Р.Нельсон, С. Вінтер, Ф.Шерер [2] та ін. Окремі аспекти даної проблематики розглядали у своїх роботах такі вітчизняні науковці, як В.Базилевич, В.Геєць [3], А.Ігнатюк [4], Л.Федулова [5], Г.Філюк [6], А.Щербак [7] та ін. В той же час у зв'язку із розгортанням процесу економічної модернізації виникає потреба розглянути проблему взаємозв'язку конкуренції, інноваційного розвитку та конкурентоспроможності економіки більш глибоко.

Метою статті є комплексне дослідження впливу економічної конкуренції на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність у контексті прискорення темпів економічного зростання і сприяння вирішенню модернізаційних завдань.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток перетворився в сучасних умовах на один із найважливіших факторів не тільки конкурентоспроможності економіки, але й на одну з головних складових соціально-

економічного розвитку, удосконалення інституційного середовища економіки та задоволення потреб споживачів.

В умовах глобалізації принципове значення для інноваційного шляху розвитку має забезпечення високого рівня конкуренції. Стратегія модернізації економічного розвитку повинна передбачати чітке спрямування конкурентної політики на створення сприятливих умов для інноваційної діяльності.

Внаслідок прискорення впровадження інновацій у високотехнологічних галузях національного господарства виникла конкуренція нового типу – динамічна, яка відповідає критеріям шumpетерівської конкуренції, в основі якої лежить процес творчого руйнування. Інновації в подібних галузях призводять до виникнення нових і майже повного руйнування старих ринків. В свою чергу, кількість інноваційних ринків, для яких характерна динамічна конкуренція, постійно збільшується. Швидкість впровадження інновацій у високотехнологічних галузях не дозволяє говорити про існування рівноваги з незмінним рівнем ринкових часток компаній [8, с. 127].

Одним із найважливіших стимулів для інноваційного розвитку, повинно стати створення умов добросовісної конкуренції у всіх галузях економіки. Саме завдяки конкурентній боротьбі суб'єкти господарювання змушені розробляти та впроваджувати нововведення у вигляді нових видів продукції та послуг, інноваційних технологій, соціально-економічних та організаційно-технічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адмі-

ністративного або іншого спрямування. В свою чергу, ці інновації сприяють підвищенню конкурентоспроможності товарів та послуг, успішному представленню їх на внутрішньому та зовнішніх ринках, що безперечно є важливим мотиваційним чинником подальшого інноваційного розвитку в країні. І навпаки, за умови, коли конкуренція відсутня на товарному ринку, то для суб'єктів господарювання відсутні і стимули для інноваційного розвитку. А саме, на монополізованих ринках підприємці не бачать вагомих причин для витрачання коштів на удосконалення виробництва чи покращення якості товарів і послуг, оскільки вони і так впевнені, що їх продукція знайде свого споживача.

В історії економічної думки існували різні погляди на взаємозв'язок конкуренції та інновацій. Так, Й. Шумпетер вважав, що стан ідеальної конкуренції чи близькій до нього стани ринку несприятливі для інноваційного прогресу. На думку вченого, досконала конкуренція не може бути моделлю ідеальної ефективності. Й. Шумпетер стверджував, що великі монополістичні фірми з ринковою владою здатні забезпечити високі темпи науково-технічного прогресу [1, с. 125]. Ф. Шерер, на основі емпіричних даних щодо промисловості США, побудував модель, яка передбачає поєднання елементів конкуренції та монополії на одному і тому ж ринку, вона описується "кривою переверненого U". Дана крива відображає зв'язок між конкуренцією та інноваційною діяльністю. Ф. Шерер довів, що за конкуренції, наближеної до досконалої, активність інноваційної діяльності є низькою. Вона зростає за збільшення рівня ринкової конкуренції, досягаючи оптимуму на олігополістичних ринках, та зменшується в міру подальшого послаблення конкуренції [2, р. 527]. В працях П. Агіона стверджується, що зазначені Й. Шумпетером чинники пояснюють "криву перевернутого U" – зв'язок на спадній лінії, яка відповідає високому ступеню інтенсивності конкуренції. На низькому рівні інтенсивності конкуренції незначна активність інноваційної діяльності з його точки зору пояснюється "ефектом уникнення конкуренції" [9, р. 283].

Створення інновацій передбачає наявність монополістичної конкуренції між виробниками інноваційної продукції. Однією з основних ознак монополістичної конкуренції є як відомо диференціація продукту. Виробники в умовах "чистої" конкуренції, створюють однорід-

ну (стандартизовану) продукцію; в умовах же монополістичної конкуренції випускаються різновиди даного продукту. При цьому інноваційні продукти створюються на основі диференціації товарів за їх якісними параметрами. Щодо впровадження інновацій, то воно є ефективним, насамперед, на великих підприємствах. Дослідження інноваційної активності різних груп підприємств показує її вищий рівень у галузях, що характеризуються високим потенціалом товарної диференціації, у порівнянні з іншими галузями, в яких така диференціація не розвинена [10, с. 440].

Для України реалізація стратегії соціально-економічної модернізації багато в чому полягає в концептуальному узгодженні ефективної динамічної конкуренції із інноваційним розвитком, головним напрямом підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Важливим чинником тривалого зростання української економіки повинен стати сучасний науково-технологічний потенціал, здатність до інноваційних змін. Саме чітка спрямованість на випереджаючий розвиток реального сектору економіки, реалізація програми технологічного лідерства на основі формування конкурентного економічного середовища може створити умови для переходу держави у постіндустріальну інформаційну епоху [11, с. 16].

Для України, перед якою поставлено стратегічне завдання модернізації національного господарства і більш ефективного включення у світову економіку, розвиток науково-технологічної та інноваційної сфери має вирішальне значення. Створення інноваційної системи, яка спирається на використання ринкових механізмів і активну державну науково-технологічну та інноваційну політику, повинно стати основою для розвитку галузей і секторів, заснованих на знаннях, їхньої довгострокової конкурентоспроможності в рамках національних кордонів і на світових ринках [5, с. 88].

Для забезпечення інноваційного розвитку національної економіки та забезпечення її конкурентоспроможності необхідним є створення моделі ефективної конкуренції (рис. 1). Ефективна конкуренція здійснює вплив як на технологічні, так і на продуктивні інновації. В умовах модернізації ефективна конкуренція повинна бути спрямована на розвиток внутрішнього виробництва завдяки швидкому впровадженню інновацій.

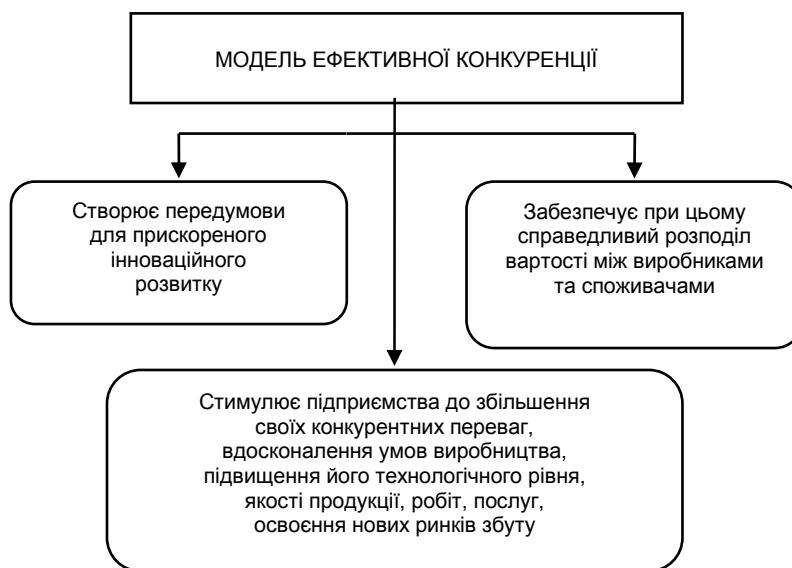


Рис. 1. Роль ефективної конкуренції в інноваційному розвитку та підвищенні конкурентоспроможності

Під ефективною конкуренцією, як правило, розуміють такі ринкові умови, за яких суб'єкти господарювання перебувають під розумно допустимим рівнем конкурентного тиску з боку наявних та потенційних конкурентів та споживачів, а роль держави полягає у тому, щоб забезпечити наявність такого тиску на ринку. Поняття "ефективної конкуренції" дало змогу відійти в економічній теорії від поділу конкуренції на досконалу та недосконалу. Ефективна конкуренція стає важливим фактором економічного зростання, не порушуючи при цьому рівноваги внутрішнього ринку. Слід зазначити, що в науковій літературі поки, що немає єдиної точки зору щодо поняття ефективна конкуренція, що зумовлює необхідність продовження наукових досліджень та наукових дискусій щодо цієї економічної категорії. У господарській практиці ефективна конкуренція повинна забезпечувати найвищу ефективність виробництва, яка досягається за рахунок раціонального розміщення виробничих ресурсів та мінімізації затрат на виробництво. Зростання інноваційної

активності, підвищення ефективності і конкурентоспроможності економіки України у глобалізованому середовищі неможливе без розвитку ефективної конкуренції.

Світовий досвід показує, що розробка і впровадження інновацій – це не лише шлях до підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств, але й серйозний стимул економічного розвитку країни. В умовах безперервних технологічних змагань найбільші іноземні компанії здійснюють постійне стимулювання інноваційного процесу. Уряди економічно розвинених країн приділяють постійну увагу інноваційній політиці і стежать за ефективністю інноваційних технологій, що впроваджуються. Реалізуючи стратегію інноваційного розвитку країни, урядові органи створюють необхідні умови для розробки і реалізації інновацій.

Отже, сучасний стан економічного зростання характеризують три явища – конкуренція, інновації та конкурентоспроможність, які здійснюють значний взаємовплив один на одного (рис. 2).

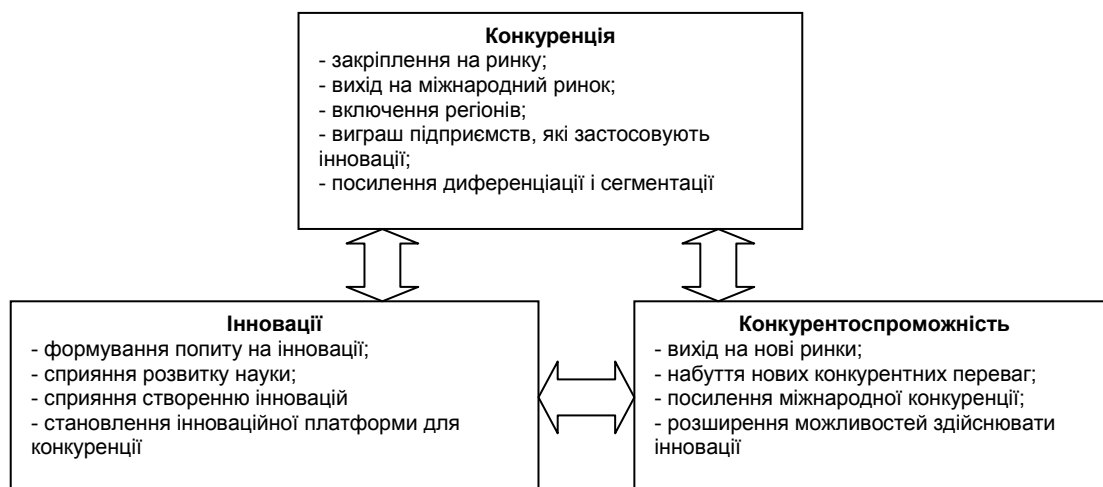


Рис. 2. Взаємозв'язок конкуренції, інновацій та конкурентоспроможності

*Джерело: складено авторами

Щодо співвідношення "конкуренція – інновації – конкурентоспроможність", то важливо додержуватися вихідної позиції первинності конкуренції. Однак, має місце й зворотній зв'язок: чим вищий рівень конкурентоспроможності та інноваційної активності, тим більше можливостей для розвитку ефективної конкуренції. Такий підхід є фундаментом глибшого розуміння різноманіття взаємозв'язків у досліджуваному співвідношенні економічних процесів. Без формування розвиненої інноваційної платформи неможливе розв'язання сучасних проблем розвитку економічної конкуренції і підвищення конкурентоспроможності.

Одним з найважливіших показників, що характеризує інноваційну сферу економіки, є частка інноваційно-активних підприємств, тобто питома вага підприємств, що активно проводять інноваційну діяльність (рис. 3). Наведені дані на рис. 3 свідчать про недостатній рівень інноваційної активності підприємств України. Так, у 2011 році лише 16,2 % підприємств займалися інноваційною діяльністю, тоді як у 2002 р. – 18 %. При цьому загальна сума витрат на здійснення інновацій в 2011 р. становила 14333,9 млн.грн.



Рис. 3. Динаміка інноваційно активних підприємств України в 2001-2011 рр.

*Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України

Динаміка впровадження інновацій безпосередньо на промислових підприємствах в Україні наведена в табл. 1. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, знаходиться в межах від 10% до 15%, у порівнянні із

закордонними підприємствами це дуже низький показник. У 2011 р. лише 897 видів техніки було освоєно на виробництві, а частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі становила 3,8 %.

Таблиця 1. Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2001-2011 рр.

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції, %
2001	14,3	1421	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	3238	897	3,8

* Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України

У рейтингу країн світу за Глобальним індексом інновацій у 2012 р. – Україна посіла 63 місце. У п'ятірку лідерів тут входять Швейцарія, Швеція, Сінгапур, Фінляндія та Великобританія. Відповідно до даного рейтингу, при порівнянні загальних показників Індексу інновацій та рівня ВВП на одну особу населення, виділяються три групи держав: "лідери інновацій" (країни з високим рівнем доходу та інноваційним розвитком), "новатори-учні" (країни з середнім рівнем доходу та інноваційним розвитком) та група "відстаючих" (країни, що відрізняються слабкістю своїх інноваційних систем).

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про Глобальну конкурентоспроможність у 2012-2013 рр. Україна посіла 73-е місце серед 144 країн (проти 82-го місця у 2011-2012 рр.) За підіндексом "Інновації" у 2012-2013 рр. Україна зайняла 71-е місце (табл. 2). Найбільший вплив на підвищення значення рейтингу за цим підіндексом у 2012-2013 рр. порівняно з попереднім періодом в Україні мала зміна таких його складових, як: якість науково-дослідних інститутів, державні закупівлі новітніх технологій і продукції, наявність вчених та інженерів, кількість патентів, отриманих на 1 млн. населення.

Таблиця 2. Підіндекс "інновації" та його складові для України в 2008-2011 рр.

Складові підіндексу "інновації"	2010-2011		2011-2012		2012-2013	
	Рейтинг з 134 країн	Бал (1-7)	Рейтинг з 134 країн	Бал (1-7)	Рейтинг з 134 країн	Бал (1-7)
Інновації	63	3,11	74	3,11	71	3,2
Інноваційна спроможність	37	3,5	42	3,4	58	3,3
Якість науково-дослідних інститутів	68	3,6	72	3,6	64	3,7
Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)	69	3,0	75	3	104	2,7
Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР	72	3,5	70	3,6	69	3,4
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	112	3,1	112	3,1	97	3,2
Наявність вчених та інженерів	53	4,3	51	4,3	25	4,8

* Джерело: складено за даними звітів Всесвітнього економічного форуму про Глобальну конкурентоспроможність [12]

Підвищення місця (позиції) України в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності та зростання економіки країни можливе лише за умов проведення цілеспрямованої інноваційної політики, уведення у відповідність до неї підприємницької діяльності, здійснення реальних кроків у напрямі реалізації необхідних структурних змін в економіці та технологічної модернізації виробництва.

Взаємовплив конкуренції, розвитку інноваційної продукції та конкурентоспроможності найбільш наочно від-

ображає ринок програмного забезпечення. Український ринок програмного забезпечення в останні роки, не дивлячись на загальнонекономічні несприятливі умови, показує позитивну динаміку розвитку на рівні 50% щорічно. Підтвердженням даної позитивної тенденції служить зростання в 2011 р. чистого доходу та чистого прибутку компаній, які працюють на даному ринку (табл. 3).

Таблиця 3. Ринок послуг програмного забезпечення в Україні(2010-2011рр).

Місце	Компанія	Чистий дохід (млн. грн.)		Чистий прибуток (млн. грн.)	
		2010	2011	2010	2011
1	Глобаллоджик Україна	354,6	471,4	5,0	36,7
2	ЕПАМ Систем	250,7	445,5	12,2	12,4
3	Сіклум	190,1	304	0,8	1,4
4	Інфопульс Україна	172	276,7	3,1	32,2
5	Ситронікс Телеком Солюшнс Україна	100,5	189,3	9,8	15,2
6	СофтСерв	182,8	127,1	7,3	14,6
7	IBM Україна	73,4	108,2	5,9	0
8	Неткрекер	68,2	103	2,0	-0,1
9	Ай Ес Ді	73,4	92,3	-0,4	3,1
10	Софтлайн-ІТ	55,1	78,2	-3,9	13,7

* Джерело: складено за даними ТОП-100 Рейтингу кращих компаній України [13, с. 91]

Однією з важливих тенденцій останніх років є те, що ринок послуг програмного забезпечення в Україні структурується і лідери все більше закріплюють свої позиції. Головні компанії на ринку поглиблюють спеціалізацію, враховуючи очікування від аутсорсингу на світовому ринку. Конкурентоспроможність вітчизняних учасників ринку програмного забезпечення багато в чому залежить від попиту на їх послуги з боку фірм США та Європи. Саме західні технологічні компанії, які сконцентровані на розробці власних інноваційних продуктів, виступають замовниками аутсорсингових послуг програмного забезпечення у вітчизняних компаній. В свою чергу, частка внутрішніх замовлень на послуги програмного забезпечення знаходиться в межах лише 10%, і очікувати їх суттєвого збільшення в найближчому майбутньому поки що не приходиться.

Висновки та пропозиції. Отже, підсумовуючи усе вище сказане, можна зробити висновок, що в сучасному суспільстві, одним із головних чинників, який стимулює інноваційний розвиток є економічна конкуренція. Важливим чинником економічного зростання країни стає її високий науково-технологічний потенціал, здатність до інноваційних змін, що забезпечує її конкурентоспроможність. Конкурентна стратегія інноваційного розвитку значно розширює можливості конкурентоспроможності національної економіки. Пріоритетами розвитку економічної конкуренції в інноваційній економіці є: поглиблення глобалізаційної складової конкуренції; посилення інформаційних засад розвитку конкурентного середовища; більш тісний взаємозв'язок конкуренції та інновацій; модифікація інституційних аспектів конкуренції. Чітка спрямованість на реалізацію програми технологічного лідерства на основі формування конкурентного економічного сере-

довища створює необхідні умови для переходу економіки на постіндустріальну інформаційну стадію.

Список використаних джерел

1. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер: пер. с англ. под общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
2. Sherer F. Market Structure and the Employment of Scientist and Engineers / F. Sherer // American Economic review. – 1967. – №57. – P. 524-531.
3. Гесць В. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. – Ч. 1 / В. Гесць, А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
4. Ігнатюк А. Галузеві ринки та інновації / А. Ігнатюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – Вип. 20. – С. 90-100.
5. Федулова Л. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – №1. – С. 87-101.
6. Філюк Г. Монополія, конкуренція та проблема інновацій / Г. Філюк // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – №4(27). – С. 26 – 35.
7. Талах В. Конкуренція та інновації в економіці України / В. Талах, А. Щербак // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – №4. – С.5-12.
8. Соколова Е. Конкуренция на инновационных рынках: особенности определения и анализа / Е. Соколова // Вопросы экономики. – 2012. – №9. – С. 126-138.
9. Aghion P. A Shumpeterian Perspective on Growth and Competition / P. Aghion, M. Howitt // Advances in Economics and Econometrics: D. Kreps ed. – Cambridge: Cambridge University Press. – 1997. – P. 279-317.
10. Камьен М. Структура рынка и инновации: обзор / М. Камьен, Н. Шварц // Вехи экономической мысли: в 6 т. – Т.5: Теория отраслевых рынков. – СПб.: Экономическая школа, 2003. – С.429-499.
11. Романишин В. Конкуренція як чинник інноваційного розвитку економіки / В. Романишин // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2011. – №3. – С. 16-22.
12. The global competitiveness report 2012-2013. [Електронний ресурс] // World economic forum. – // Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2012-13.pdf
13. Обзоры и отраслевые рейтинги: высокие технологии / ТОП-100 Рейтинг лучших компаний Украины. – 2012. – №2. – С. 90-99.

Надійшла до редколегії 20.09.13

В. Лагутин, д-р экон. наук, проф.,
Ю. Ясько, асп.

Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

В статье исследовано взаимовлияние конкуренции, инновационного развития и конкурентоспособности экономики. Обосновано, что для обеспечения инновационного развития экономики необходимо создание модели эффективной конкуренции. Также в статье проанализировано состояние инновационной активности промышленных предприятий в Украине и определено место Украины в международных рейтингах.

Ключевые слова: конкуренция; инновация; инновационное развитие; конкурентоспособность экономики.

V. Lagutin, Doctor of Economics, Professor,
U. Yasko, postgraduate
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

EFFECT OF COMPETITION ON INNOVATIVE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF ECONOMY

There was investigated the interaction of competition, innovation development and competitiveness of the economy. Authors insist that creation of conditions for conscientious competition is one of the most important stimulus for innovative development. The model of effective competition is described and is showed the significant role of rapid introduction of innovations. Financial activity and the dynamic of innovation introduction of industrial companies is analyse. The position of Ukraine in innovation sphere is showed in global ranking. The positive tendency of software market growth is described through extending of their specialization and outsourcing on the world market. Authors state that economic competition is the base for innovative development.

Keywords: competition, innovation, innovative development, economic competitiveness

УДК 330.131.7:334.012
JEL 011

Е. Орехова, д-р экон. наук, проф.
Волжский институт экономики, педагогики и права, Россия

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье с позиции системного подхода раскрыты понятие и структура конкурентоспособности национального хозяйства, охарактеризовано место национального хозяйства России в глобальном рейтинге конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность национального хозяйства; рейтинг глобальной конкурентоспособности.

Постановка проблемы. Формирование потенциальных возможностей национальных хозяйств к конкурентной борьбе и достижению эффективных результатов осложняется в связи с необходимостью постоянно-

го приспособления к изменяющимся условиям, что требует, в свою очередь, поиска научно-обоснованных концепций экономического развития, повышения национальной конкурентоспособности.

Анализ последних исследований и публикаций.

Современные определения конкурентоспособности национального хозяйства, принятые рядом официальных организаций, по существу согласуются с теорией М.Портера, отражая при этом новый этап эволюции понятия конкурентного преимущества. В частности, принятое в ОЭСР определение конкурентоспособности национального хозяйства сводит его к способности национального хозяйства и его компаний, отраслей, регионов создавать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы при сохранении открытости международной конкуренции. Аналогичного мнения придерживаются и известные американские учёные Д.Доллар и Э.Вульф, утверждающие, что конкурентоспособной является страна, сочетающая преуспевание в международной торговле на базе высокой технологии и производительности с высокими доходами и заработной платой [1]. М.Данн, впервые обративший внимание на динамический аспект конкуренции и выделивший в качестве важнейшего свойства конкурентоспособности ее изменение во времени [2], определил последнюю как гибкость, с которой национальное хозяйство способно предвидеть структурные изменения и адаптироваться к ним.

Цель статьи. Обобщая рассмотренные определения, можно представить конкурентоспособность национального хозяйства как динамичную, постоянно обновляющуюся способность национального хозяйства конку-

рировать с хозяйствами других стран. Поэтому целью данной статьи является исследование конкурентоспособности национального хозяйства с позиции системности.

Изложение основного материала исследования.

Национальное хозяйство в условиях конкуренции способно производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных ее граждан. Конкурентоспособное национальное хозяйство имеет все возможности в ходе конкурентной борьбы выполнять свои функции с лучшей результативностью, чем хозяйства стран-соперниц.

Исследование конкурентоспособности национального хозяйства должно основываться на системном подходе, заключающемся в рассмотрении объектов как многокомпонентных систем, представляющих совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, вносящих свой вклад и влияющих на результат функционирования и использования объекта. С этой позиции национальное хозяйство предстает большой сложной целостной системой и представляет собой совокупность хозяйственных ресурсов и хозяйствующих субъектов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой в сфере общественного воспроизводства.

Структура системы национального хозяйства сложная, имеет несколько уровней и внешне напоминает разветвленное дерево (рис. 1).

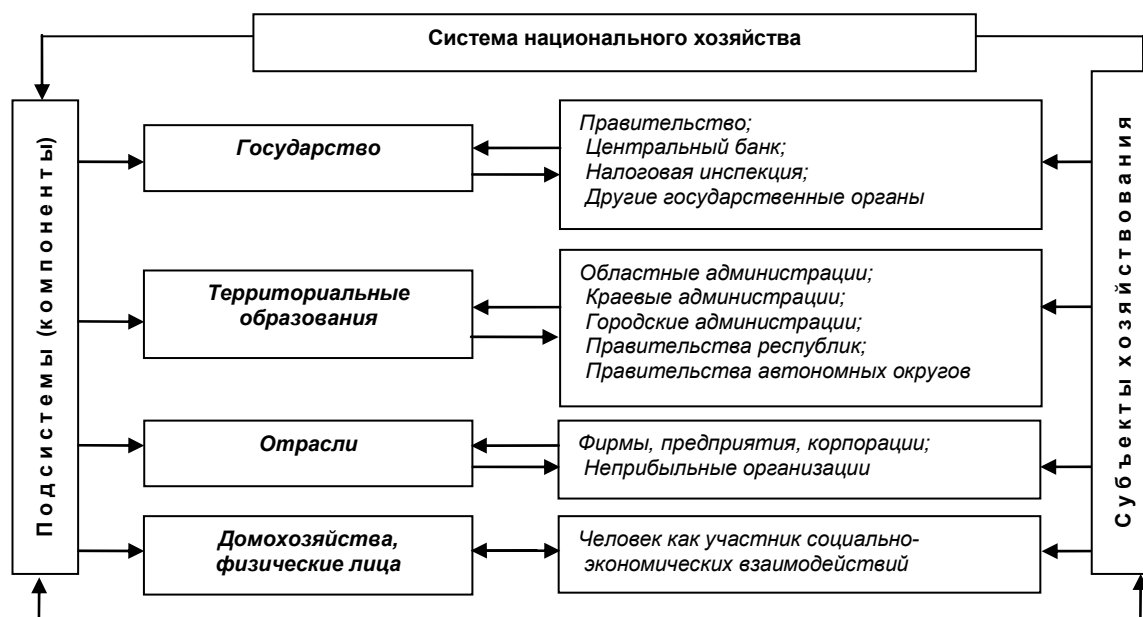


Рис. 1. Подсистемы (компоненты) системы национального хозяйства и соответствующие им субъекты хозяйствования

Источник: составлено автором

Уже на первом уровне находится достаточно большое число подсистем (компонентов) национального хозяйства – таких экономических институтов как: государство, территориальные образования, отрасли, домашние хозяйства. Далее подсистемы предыдущего уровня распадаются на совокупность нескольких подсистем низшего уровня и т.д. Первозлементом системы национального хозяйства выступает индивид с его потребностями, но не сам по себе, а во всей совокупности его социальных связей и отношений, как социально обусловленное существо.

Формально структура системы национального хозяйства может быть представлена в виде множества [3]:

$$CC_{\text{нх}} = \{Эл, Сэл, Св\}, \quad (1.1)$$

где Эл – элементы системы национального хозяйства, $Эл = \{эл_1, эл_2, \dots, эл_k\}$, (k – число элементов системы); Сэл – свойства элементов системы национального хозяйства, $Сэл = \{сэл_1, сэл_2, \dots, сэл_h\}$, (h – число свойств каждого элемента системы); Св – взаимосвязи между элементами системы национального хозяйства, $Св = U\{g_{ij}(эл_i, эл_j)\} = g\{эл_1, эл_2, \dots, эл_j, \dots, эл_k\}$, (g_{ij} – h -я функция прямой связи i -го и j -го элементов системы, g – совокупность всех прямых связей элементов системы).

В рамках национального хозяйства функционируют две сферы: сфера управления и контроля, охватывающая государство и территориальные образования, и реальная сфера, охватывающая отрасли, домашние

хозяйства и физические лица как участников социально-экономических связей (рис. 2). Внутри каждой из выделенных сфер и между ними циркулирует поток информации: сфера управления и контроля предоставляет "идеальную" информацию в виде законов, нормативных актов и приказов, а реальная сфера – "реальную" информацию – продукцию, услуги и их цены.

Согласно правилу иерархии, система национального хозяйства и ее подсистемы, а также подсистемы подсистем имеют разный уровень сложности, принадлежат к разным классам и не могут иметь один уровень иерархии. Системы низшего уровня имеют меньшую неопре-

деленность развития. Иерархия в системе национального хозяйства относительна: любой ее уровень (подсистема) обладает известной степенью автономии. Элементы и подсистемы национального хозяйства функциональны, то есть само существование или какой-либо вид проявления части обеспечивает существование или какую-либо форму проявления целого, равно как существование целого обеспечивает существование своих частей, подсистем в том виде, как они есть [4]. Через свои подсистемы и элементы национальное хозяйство взаимодействует с другими национальными хозяйствами, мирохозяйственной системой в целом.



Рис. 2. Сферы национального хозяйства

*Источник: составлено автором

На основании вышеизложенного можно предположить, что конкурентоспособность системы национального хозяйства обеспечивается конкурентоспособностью ее подсистем и элементов. Но системный подход позволяет учитывать, что в объектах, состоящих из разных взаимосвязанных частей, проявляется принцип эмерджентности, в соответствии с которым совокупный объект обладает качествами, не присущими каждому из составляющих его элементов, рассматриваемых в отдельности, изолированно друг от друга. Соединение этих элементов в единую систему приводит к появлению дополнительного, синергетического эффекта, порождаемого не отдельными частями системы, а их взаимосвязью и совместным действием. Система национального хозяйства обладает синергетическими свойствами и эффектами функционирования, не сводящимися к совокупности свойств и эффектов функционирования входящих в нее подсистем. Так, главное "интегративное" качество национального хозяйства – целостность – не свойственно образующим его частям, обеспечивая обособленность национального хозяйства, его функционирование как единого целого организма.

Следовательно, конкурентоспособность системы национального хозяйства не является простой суммой конкурентоспособностей ее регионов, отраслей и межотраслевых комплексов, отдельных товаропроизводителей, продукции. Эти конкурентоспособности по содержанию существенно различаются, как различаются

функции систем, подсистем, экономические интересы, механизмы и факторы, обеспечивающие их конкурентоспособную жизнедеятельность [5].

Под конкурентоспособностью региона следует понимать его способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственникам капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг [6].

Конкурентоспособность отраслей, межотраслевых комплексов оценивается по таким показателям, как качество товаров и услуг, рентабельность производства, производительность труда, удельная оплата труда, капиталоемкость производства, наукоемкость продукции, научные и технологические заделы, степень экспортной ориентации и импортной зависимости, степень соответствия уровню развития национального хозяйства, степень использования продукции в других отраслях (межотраслевых комплексах) национального хозяйства.

Конкурентоспособность товаропроизводителя представляет собой его способность производить конкурентоспособную продукцию при лучшем, чем у конкурентов, использовании имеющегося потенциала.

Конкурентоспособность продукции сводится к способности товаров и услуг в течение периода их производства соответствовать по качеству требованиям конкретного рынка, адаптироваться по соотношению качества и цены к предпочтениям потребителей, обеспечивать выгоду производителю при их реализации.

Важно учитывать тесную внутреннюю и внешнюю зависимость между конкурентоспособностью разных уровней системы национального хозяйства. С одной стороны, конкурентоспособность национального хозяйства и отдельной отрасли в конечном итоге зависят от способности конкретных товаропроизводителей выпускать конкурентоспособные товары и услуги, а, с другой стороны, выпуск конкурентоспособных товаров и услуг может осуществляться в условиях, созданных для то-

варопроизводителей в отрасли и в национальном хозяйстве в целом.

Все уровни конкурентоспособности национального хозяйства имеют двустороннюю связь: конкурентоспособность объектов каждого нижестоящего уровня является фактором конкурентоспособности объектов всех вышестоящих уровней. В свою очередь, объекты вышестоящих уровней создают условия, обеспечивающие конкурентоспособность объектов на нижних уровнях (рис. 3).

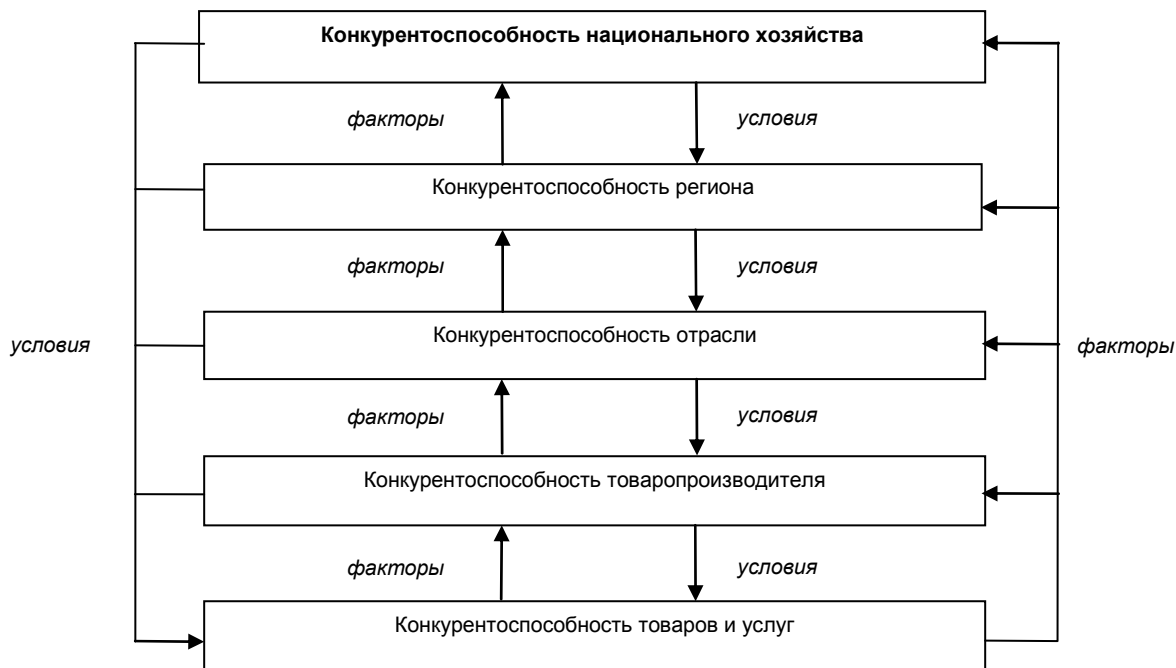


Рис.3. Схема взаимосвязи конкурентоспособности национального хозяйства на различных уровнях

*Источник: Составлено автором

Наибольшее влияние на конкурентоспособность системы национального хозяйства оказывают те ее подсистемы, которые обладают наибольшей автономностью, самостоятельностью функционирования и связаны с экономическими и политическими национальными интересами.

В ходе развития системы национального хозяйства сохраняются и совершенствуются ее свойства и способности. Следовательно, основу формирования и обновления конкурентоспособности национального хозяйства составляют те факторы, которые обеспечивают его жизнедеятельность. Речь идет о ресурсном потенциале национального хозяйства и процессах его воспроизводства.

В условиях актуализации необходимости перехода России на инновационный тип экономического развития гарантировать возможность формирования конкурентоспособного общественного воспроизводства могут только инновационные ресурсы (инновационные техника, технологии и технико-технологические системы; инновационные предметы труда; высококвалифицированная рабочая сила; научно-исследовательские кадры и аналитики; инновационное предпринимательство; инновационно ориентированные инвестиции; информационные, инфраструктурные, энергетические, финансовые ресурсы) и процессы их воспроизводства. Эти ресурсы должны быть систематизированы и пропорционально выстроены, соответственно, согласованными по объемам и качеству должны быть процессы их воспроизводства.

Во многом конкурентоспособность национального хозяйства зависит от экономической и социальной политики, проводимой на федеральном и региональном

уровне, экологической ситуации, политической конъюнктуры и прочих условий, создающих предпосылки для использования ресурсного потенциала страны.

Среди показателей конкурентоспособности национального хозяйства в российской и международной практике наиболее часто используются следующие:

- объем ВВП, выражающий емкость отечественного рынка и потенциал конкурентоспособности национального хозяйства;
- доля расходов на конечное потребление в структуре ВВП и валовых накоплений в конечном потреблении;
- отношение экспортно-импортных сальдо к сумме внешнеторгового оборота страны, отражающее динамику потенциала конкурентоспособности национального хозяйства;
- соотношение средних индексов цен на экспортируемые и импортируемые страной товары и услуги;
- прирост золотовалютных резервов страны;
- структура ВВП страны, особенно доля, создаваемая перерабатывающими отраслями промышленности.

Всемирным экономическим форумом с 2004 года для обобщенной оценки национальной конкурентоспособности рассчитывается индекс глобальной конкурентоспособности. Он состоит из 113 переменных, детально характеризующих конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профес-

сиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

Страны ранжируются по количеству баллов, сумма которых позволяет составить представление не только об уровне развития производительных сил, но и о гибкости хозяйственной системы страны в соответствии с изменениями в мировой экономике. При этом страны с высокими показателями национальной конкурентоспособности, как правило, обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан. Индекс глобальной конкурентоспособности дает представление о долгосрочных тенденциях, формирующих конкурентоспособность национальных экономик, и должен использоваться государствами, стремящимися ликвидировать препятствия на пути устойчивого экономического развития и повышения конкурентоспособности.

Для России, как любой другой страны, повышение конкурентоспособности национального хозяйства – одна из важнейших стратегических задач, от решения которой зависит степень удовлетворения внутренних потребностей и возможность успешного включения в современную мировую систему производства и обмена. Однако, в опубликованном аналитической группой Всемирного экономического форума 5 сентября 2012 года рейтинге глобальной конкурентоспособности 2012 – 2013 Россия занимает 67-е место (табл. 1).

Соседями России в списке являются Иран (66 место) и Шри-Ланка (68). Среди стран бывшего СССР Россию опережают Эстония (34 место), Литва (45), Азербайджан (46), Казахстан (51) и Латвия (55), тогда как остальные государства постсоветского пространства расположились ниже: Украина (73 место), Грузия (77), Армения (82), Молдова (87), Таджикистан (100), Кыргызстан (127).

Таблица 1. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012 – 2013гг.

Страны	Индекс глобальной конкурентоспособности 2012 – 2013 гг.	Индекс глобальной конкурентоспособности 2011 – 2012 гг.	Изменение позиции (тренд)
Швейцария	1	1	0
Сингапур	2	2	0
Финляндия	3	4	1
Швеция	4	3	-1
Нидерланды	5	7	2
Германия	6	6	0
США	7	5	-2
Великобритания	8	10	2
Гонконг	9	11	2
Япония	10	9	-1
Эстония	34	33	-1
Латвия	45	44	-1
Азербайджан	46	55	9
Казахстан	51	72	21
Литва	55	64	9
Иран	66	62	-4
Россия	67	66	-1
Шри-Ланка	68	52	-16
Украина	73	82	9
Грузия	77	88	11
Армения	82	92	10
Молдова	87	93	6
Таджикистан	100	105	5
Кыргызстан	127	126	-1

**Источник: Составлено автором по [7]*

Относительно стабильное положение России ухудшилось по таким слагаемым, как: качество институтов, конкуренция на рынках товаров и услуг, антимонопольная политика и развитость финансового рынка. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и инфраструктура. В качестве ключевых проблем экономического развития России выделены: коррупция, ограниченность конкуренции, неконкурентоспособность национальных компаний, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки, снижение качества профессионального образования и слабость финансового рынка. Вдобавок к слабым институтам на конкурентоспособность национального хозяйства России негативно влияет низкая эффективность товарного рынка. Конкуренция внутри страны и на внешних рынках подавляется самой структурой рынка, на котором доминируют несколько больших компаний, и неэффективной антимонопольной политикой.

Обозначенные проблемы мешают России воспользоваться своими конкурентными преимуществами (сравнительно низким уровнем государственного долга

и дефицита бюджета, значительным объемом внутреннего рынка, относительно высоким инновационным потенциалом и качественным высшим образованием).

Анализ сравнительного уровня конкурентоспособности национальных хозяйств различных стран мира позволяет судить о том, что лидирующие позиции в рейтинге не всегда зависят от размеров территории, наличия природных богатств и принадлежности страны к той или иной группе стран по уровню социально-экономического развития. Конкурентоспособность национального хозяйства зависит не столько от размеров потенциала страны, сколько от способности удовлетворить конкретную рыночную потребность, а также от способности оперативно и гибко реагировать на изменение этой потребности.

Выводы. Таким образом, разработка концепций повышения национальной конкурентоспособности обуславливает необходимость глубокого исследования как самой экономической категории конкурентоспособности национального хозяйства, ее особенностей и признаков, так и сущности влияния общемировых тенден-

ций, политических факторов, особенностей конкретно-исторической стадии развития на процесс ее формирования и совершенствования.

Список использованных источников:

1. Dollar D., Wolf E. The Global Competitive // Journal of International Economics. 2003. № 27 (3 – 4). Oxford university press. P. 199 – 220.
2. Dunn M. The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization // American Economic Review. 1990. № 80. – P. 511 – 528.
3. Любимцева С.В. Трансформация экономических систем / С.В.Любимцева. – М.: Экономистъ, 2003. – С. 57.

О. Орехова, д-р экон. наук, проф.
Волзький інститут економіки, педагогіки і права, Росія

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті з позиції системного підходу розкрито поняття і структура конкурентоспроможності національного господарства, охарактеризовано місце національного господарства Росії в глобальному рейтингу конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність національного господарства; рейтинг глобальної конкурентоспроможності.

E. Orekhova, Doctor of Economics, Professor
Volga Institute of Economy, pedagogy and law, Russia

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE STUDY OF THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

In this article the concept and structure of the competitiveness of the national economy are revealed from the perspective of systematic approach, the place of national economy of Russia in the global competitiveness index is characterized.

Keywords: competitiveness of the national economy; the rating of global competitiveness.

УДК 336.77
JEL D82; G21; G28

А. Камінський, д-р экон. наук, проф.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ГЕНЕЗИС ТА СТРУКТУРА СИСТЕМИ БЮРО КРЕДИТНИХ ІСТОРІЙ В УКРАЇНІ

На основі дослідження генезису та специфіки розвитку системи бюро кредитних історій обґрунтовано тезу про формування олігополістичної структури ринку кредитної звітності в Україні. Досліджено конкурентні переваги та стратегії основних гравців. Сформульовані пропозиції щодо вдосконалення функціонування системи бюро в Україні.

Ключові слова: бюро кредитних історій, кредитна звітність, кредитний ризик.

Постановка проблеми. Одним з актуальних питань сучасного етапу розвитку кредитних відносин в Україні є створення повноцінної системи бюро кредитних історій. Така система, будучи важливим інфраструктурним елементом кредитного ринку, виконує важливу функцію із збору та обміну кредитною звітністю, знижуючи тим самим асиметрію інформації у відносинах між кредиторами та позичальниками. Ефективне функціонування такої системи робить кредитування більш обґрунтованим та відповідальним, що, врешті-решт, посилює фінансовий сектор економіки та робить його більш стабільним. Функціонування бюро кредитних історій знижує кредитні ризики та робить кредити більш доступними для відповідальних позичальників. В сегменті юридичних осіб це підвищує їх конкурентоспроможність.

На кредитних ринках розвинених країн практика функціонування бюро кредитних історій налічує більш ніж півтора сторічний досвід. Перші бюро виникли у другій половині XIX століття – в Австрії (1860 р.), Швеції (1890 р.), Фінляндії (1890 р.) та пізніше в інших країнах Західної Європи. Сьогодні бюро кредитних історій функціонують на кредитних ринках переважної більшості країн. При цьому організація системи бюро, її структура та функції, які вона виконує, різняться від одного ринку до іншого. В Україні розвиток системи бюро кредитних історій починається з 2005 року, має певні особливості, та обумовлює створення специфічної структури системи збору та обміну кредитної звітності. Актуальною є проблематика організації та ефективного функціонування даної системи на кредитно-

4. Могилевский В.Д. Методология систем. – М.: Экономика, 1999. – С. 27.

5. Россия в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности / Отв. ред. Д.С.Львов, Д.Е.Сорокин. – М., 2005. – С. 16.

6. Парахина В.Н., Парахин К.А. Конкурентоспособность региона как экономическая категория. // Сборник научных трудов. Серия "Экономика", вып.5. – Ставрополь: Северо-Кавказский государственный технический университет, 2002. – С. 88 – 89.

7. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012–2013. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949> Дата обращения: 10.03.2013.

Надійшла до редакції 10.09.13

му ринку України в сучасних умовах та питання подальшого її розвитку та вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закордонна та вітчизняна економічна думка представлена теоретичними і практичними працями, присвяченими системам обміну кредитною звітністю та бюро кредитних історій. Вагомий внесок у дослідження кредитної звітності та її ролі у прийнятті кредитних рішень зробили зарубіжні вчені М. Міллер, Д.Рудмен, М. Статен, Т.Джапелі, М.Пагано, С.Дьянков, А.Копейкин, Н. Рогожина та інші. В Україні питання кредитної звітності досліджували Є.Невмержицький, Л.Прийдун, Ю. Куганкін, Г.Терещенко, Є.Карманов, В.Корнєєв та інші. В їх роботах досліджені інституціональні аспекти ролі кредитної звітності в сучасній фінансовій системі [1], форми організації обігу кредитних звітів в різних країнах [2]. Функції бюро кредитних історій на різних ринках, включаючи східноєвропейські, досліджувалися в [3]. Організацію та розвиток бюро кредитних історій на українському ринку досліджував Є.Невмержицький [4]. Ґрунтовний аналіз розвитку бюро в Україні представлений у [5].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. В існуючій науковій літературі розглядаються головним чином переваги, які фінансові системи отримують від обігу кредитної звітності, а також можливості бюро кредитних історій як інфраструктурного елементу фінансової системи. Разом з тим, на кожному ринку організація системи бюро, її регулювання та функції мають специфічні особливості та можуть різнитися. Так само і в Україні ринок кредитної звітності в Україні має свої специфічні

© Камінський А., 2013

особливості, які сформувалися в результаті генезису та прийнятих регулятивних норм. Окрім цього, український ринок динамічно розвивається, із накопиченням баз даних породжуються нові аспекти діяльності бюро кредитних історій, модифікуються одні функції та виникають нові. Все це обумовлює необхідність цілісного підходу до аналізу розвитку бюро кредитних історій в Україні, дослідження ринку кредитної звітності як системи із певною структурою, сформованою в результаті генезису. Аналіз та дослідження цієї проблематики дозволить осмислити подальший розвиток цього сегмента в Україні.

Метою статті є аналіз та дослідження проблематики розвитку системи бюро кредитних історій в Україні на основі цілісного підходу та представлення рекомендацій щодо можливостей та оптимального функціонування цього інфраструктурного елементу кредитного ринку в подальшому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система обміну кредитною інформацією через бюро кредитних історій включає економічні, технічні та юридичні складові. В даній статті здійснюється аналіз розвитку системи бюро кредитних історій в Україні, ґрунтуючись, перш за все, на економічній складовій. Ідентифікуємо економічні функції, які виконує інститут бюро кредитних історій. В науковій літературі обґрунтована низка економічних функцій бюро (наприклад, [1; 2]) серед яких ми виділимо наступні.

1) Зменшення ризику асиметрії інформації. Цей ризик є невід'ємною складовою кредитних відносин, тому що кредитор та позичальник знаходяться в різних інформаційних ситуаціях. Без бюро кредитних історій позичальник може прикрашувати свою кредитоспроможність та не розкривати інформацію про негативні аспекти у минулому. Це тягне за собою потенційний несприятливий вибір для кредитора та підвищує його кредитний ризик. Також позичальник може бути надмірно перекредитованим, але приховувати це від кредитора, звертаючись за новим кредитом. Зменшення асиметрії інформації за допомогою бюро кредитних історій зменшує ризик кредитора, відсікає несприятливих позичальників та дозволяє надати більш вигідні умови "гарним" позичальникам.

2) Зниження витрат на збір та аналіз інформації. Якщо на ринку відсутній інститут бюро кредитних історій, то кредиторам необхідно витратити багато зусиль на пошук інформації про позичальників з різних джерел. В якості альтернативи бюро можуть виступати так звані "чорні списки", законність їх формування та функціонування є сумнівною. Коли ж існує на ринку інститут бюро кредитних історій, який зберігає інформацію про всі кредитні правочини, то здійснюючи запит в кредитне (-ні) бюро, кредитор миттєво отримає необхідну інформацію.

3) Зниження морального ризику. Неповорнення кредиту позичальником може бути обумовлено як неспроможністю це зробити з економічних причин, так і небажанням повертати кредит. В останньому випадку бюро кредитних історій породжує стимули для більш відповідального ставлення до виконання позичальником своїх зобов'язань. Інформація про кредитні правочини зберігається тривалий час (зокрема, в Україні – десять років), протягом якого позичальник з негативною кредитною історією не зможе отримати кредит в банках, що співпрацюють з бюро.

Реалізація функцій бюро на конкретному ринку може бути різною та відбиватися в принципах організації системи бюро та, відповідно, в структурі ринку. Основні відмінності в організації системи бюро лежать в таких аспектах:

1) обов'язковість чи необов'язковість передачі інформації в бюро всіма кредиторами;

2) участь чи неучасть держави в бюро кредитних історій;

3) зміст інформації, що передається користувачам бюро (тільки негативна чи негативна та позитивна);

4) необхідність згоди суб'єкта кредитної історії на передачу інформації в бюро.

В світовій практиці можна зустріти різні структури системи бюро. В США основу системи складають три великі бюро, які є приватними інституціями – Experian, TransUnion, Equifax, а також менші за об'ємами бюро, які обслуговують окремі регіони або галузі. Обмін відбувається як позитивною, так і негативною інформацією. У Німеччині бюро кредитних історій являє собою об'єднання восьми регіональних, в правовому та економічному відношенні самостійних товариств (SCHUFA). У Франції функціонує державний реєстр. В Данії, Бельгії, Іспанії, Австралії, Мексиці, Бразилії та низці інших країн відбувається обмін тільки негативною інформацією. В Росії функціонує близько 30 бюро (основних бюро п'ять, в яких міститься інформація про 95% позичальників). При цьому Центральним банком Росії створено Центральний каталог кредитних історій, який містить інформацію про те, в якому бюро знаходиться кредитна історія позичальника. В Європі у переважній більшості країн (17 проти 6) є необов'язковим характер обміну даними ([5]).

В Україні на законодавчому рівні закладена модель функціонування системи бюро кредитних історій у вигляді конкурентного середовища приватних інституцій без участі держави в системі обігу кредитної звітності (держава виступає тільки регулятором правового поля). Законодавчо система була оформлена у 2005 році із прийняттям відповідного закону [6], після цього почався розвиток бюро кредитних історій.

Генезис бюро кредитних історій в Україні, на думку автора, може бути поділений на три етапи. Перший етап являє собою запровадження на кредитному ринку бюро як інфраструктурного елементу та продовжувався з 2005 року до початку фінансової кризи в Україні (жовтень 2008 року). Цей етап характеризувався вибором технічних моделей роботи, розробкою підзаконних актів та слабким розумінням логіки взаємодії кредиторів з бюро кредитних історій. На цьому етапі кредитори не бачили вигід співпраці з бюро та побоювалися того, що через цю систему можуть бути "вкрадені" гарні позичальники.

Другий етап – фінансова криза та наступна рецесія на ринку кредитування (2008-2010 роки). Фінансова криза надала суттєвий поштовх розвитку системи бюро. Знецінення національної грошової одиниці та втрата роботи значною частиною позичальників обумовила суттєве зростання рівня простроченої заборгованості за кредитами фізичних осіб. Банки та інші кредитори переглянули своє відношення та активізували передачу інформації в бюро, що стало інструментом впливу на позичальників. Як результат, бази даних бюро суттєво наповнилися та їх інформаційна цінність значно зросла. У той же час, роздрібне кредитування в цей період практично не здійснювалося.

Третій етап розпочався у 2011 році та пов'язаний із процесами відновлення ринку роздрібного кредитування. Відмінною рисою споживчого кредитування в період з 2011 року став фокус на сегменті нецільових незабезпечених кредитів. До таких кредитів відносяться кредити з періодичними платежами, кредитні картки, експрес-кредити в магазинах тощо. Інші сегменти кредитування (іпотека, авто кредити, малий та середній бізнес, кредити юридичним особам) в після кризовий період мають обмежений потенціал росту. Так, кредитування юридичних осіб обмежено рецесією в економіці (та навіть спадом у промисловості в останні два квартали 2012 року), що змушує можливості вести прибутковий бізнес за допомогою залучення кредитних ресурсів за наявними відсотковими ставками. Те саме відноситься і до сегменту кредитування малого і середнього бізнесу.

Іпотека та автомобільне кредитування не можуть активно розвиватися через високі відсоткові ставки та малі доходи фізичних осіб. Як наслідок, ринок нецільових незабезпечених кредитів в Україні став зростати – обсяги нових таких кредитів у 2012 році склали 21,2 млрд грн. Зсув ринку у цей сегмент обумовив додаткову увагу кредиторів до можливостей бюро. В цьому сегменті значимість взаємодії з бюро кредитних бюро зростає, через необхідність швидкого розгляду кредитних апікацій та відсутність застави. Як результат, взаємодія з бюро кредитних історій стала невід'ємним атрибутом процесу кредитування фізичних осіб.

Концептуальна модель організації системи бюро кредитних історій, відображена у законодавстві України, в результаті генезису обумовила олігополістичну структуру ринку кредитної звітності, на якому діють приватні інституції без участі держави. На початок 2013 року в

Єдиному реєстрі **Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг** (регулятор системи бюро в Україні) представлено 7 бюро. Але лише три з них можна вважати "класичними", зважаючи на великі обсяги кредитних історій. Термін "класичне бюро" в даній статті автором уживано в смислі наявності у бюро великої кількості кредитних історій (декілька мільйонів) та здійснення ним бізнесу із продажу звітів з цих історій кредиторам.

На думку автора, таким можна вважати наступні три:

- ТОВ "Українське бюро кредитних історій" (УБКІ);
- ПрАТ "Перше всеукраїнське бюро кредитних історій" (ПВБКІ);
- ПрАТ "Міжнародне бюро кредитних історій" (МБКІ).

Характеристики цих бюро за станом на березень 2013 року подані у Таблиці 1.

Таблиця 1. Характеристики основних бюро українського ринку

	УБКІ	ПВБКІ	МБКІ
Кількість банків-партнерів бюро	62	109	26
Кількість кредитних історій у базі даних (млн)	~ 29	~ 7,7	~ 10
Активи банків партнерів бюро (млрд грн.)	515,3	828,6	284,8
Кредити фізичним особам видані банками партнерами (млрд грн.)	61,9	98,0	60,5

*Джерело: Складено автором на основі аналізу джерел [7], [8], [9] та даних НБУ на початок 2013 року [10]

Головною характеристикою, на думку автора, є кількість кредитних історій в базі даних бюро. Саме вони формують інформаційний ресурс для кредиторів. Як видно із Таблиці 1, немає прямого взаємозв'язку між кількістю партнерів та розміром бази даних.

Бази даних вказаних бюро не є ідентичними, що обумовлюється тим, що різні бюро працюють з різними банками-партнерами, в результаті чого кредитор для отримання повної інформації (тобто для максимального зниження асиметрії інформації) вимушений співпрацювати зі всіма трьома бюро. У той же час для зниження морального ризику позичальника достатньо співпрацювати з одним бюро.

Структура системи бюро кредитних історій в Україні визначає перспективи її подальшого розвитку. Так, олігополістичність структури породжує конкуренцію між декількома приватними інституціями. На першому та другому етапах генезису бюро конкурували між собою результативністю пошуку за базою даних. Даний аспект залишається актуальним і зараз, але більшість активних кредиторів мають на сьогодні можливості робити запити до всіх трьох бюро і отримувати досить повну інформацію. Так, за оцінкою автора, на початок 2013 року близько 95% вхідного потоку позичальників вже мають кредитну історію в одному з трьох зазначених бюро. Здійснивши запит в три бюро кредитор отримає інформацію про позичальника. Виникає питання про те, чим (в яких сферах) будуть конкурувати бюро. Аналіз автора показує, що такою сферою має бути ряд продуктів та інструментів, які пропонують бюро кредиторам та суб'єктам кредитних історій. Зокрема, це можуть бути:

- інструменти верифікації позичальника за базою даних бюро;
- інструменти оцінки ймовірності дефолту позичальника (скоринги, рейтинги тощо);
- інструменти для моніторингу позичальника;
- інструменти для роботи із портфелями простроченої заборгованості;
- аналітичні продукти;
- різноманітні послуги для позичальників;
- інші.

Аналіз розвитку системи бюро на третьому етапі розвитку (з 2011 року) підтверджує висловлену тезу. Два бюро із зазначених сформували стратегії розвитку, які відбивають їх конкурентні переваги. Так, УБКІ, будучи

бюро із максимальною кількістю кредитних історій та позичальників, чії кредитні історії є в бюро, зробило акцент на розвитку взаємовідносин із суб'єктами кредитних історій. А саме, бюро запровадило послуги SMS-інформування про можливість отримання кредиту на основі кредитної історії ([7]). Позичальник (суб'єкт кредитної історії) може здійснити запит через SMS щодо своїх можливостей в отриманні споживчого кредиту, автомобільного кредиту чи іпотеки. Також, бюро пропонує послуги "Статус-контроль" та SMS-контроль, які дозволяють позичальнику відслідковувати зміни у кредитному звіті та кредитному рейтингу через SMS-повідомлення. На думку автора, така стратегія розвитку УБКІ є виправданою та відбиває його конкурентну перевагу, яка полягає у великій базі даних суб'єктів кредитних історій.

Міжнародне бюро кредитних історій, маючи стратегічного партнера Creditinfo Group, обрало стратегію, пов'язану із розвитком інноваційних рішень для систем кредитного ризик-менеджменту ([9]). Така стратегія МБКІ є виправданою через можливість використання та адаптації світових здобутків в області кредитної звітності. Саме це складає конкурентну перевагу даного бюро. У 2011-2012 роках МБКІ розробило ряд інструментів для верифікації даних позичальників, декілька видів кредитних скорингів, моніторинг та низку аналітичних продуктів.

Стратегією розвитку ПВБКІ, за оцінкою автора, є максимальне розширення кількості партнерів. Так, у 2012 році ПВБКІ уклало договори з 41 банком, через що частка банків-партнерів ПВБКІ на банківському кредитному ринку становить близько 80% ([8]). Однак, як можна побачити з Таблиці 1, кількісне зростання партнерів бюро поки не призвело до лідерських позицій в аспекті кількості кредитних історій в базі даних.

Отже, система кредитних бюро в Україні розвивається як конкурентне середовище приватних інституцій з домінуванням трьох основних гравців ринку. Розвиток такого ринку передбачає конкуренцію основних гравців, що підтверджується стратегіями розвитку основних бюро. Стратегія кожного з них відбиває конкурентні переваги, що склалися в процесі розвитку.

Разом з позитивними здобутками системи бюро в Україні є низка факторів, які стримують розвиток.

Першим таким фактором є фрагментарний характер інформації, представленої в бюро. Ця проблема має декілька аспектів. Один з них полягає в тому, що досі

не всі кредитори (у тому числі банки) передають повний обсяг інформації в бюро. Є банки, які працюють без взаємності передачі інформації: вони запитують інформацію в бюро, але не передають. Другим аспектом є розрізнений характер інформації, представлений в трьох основних бюро. Тобто кредиторам для отримання повної інформації необхідно зробити запит у три бюро та отримати інформацію узагальнити.

Фрагментація даних негативно впливає на виконання бюро своїх функцій і має якимось чином розв'язуватися. На думку автора, доцільним є регулятивне економічне стимулювання передачі інформації в бюро кредитних історій. Наприклад, регулятивна прив'язка величини резервів до наявності (відсутності) такої передачі. Розв'язання другого аспекту можливо у створенні єдиного реєстру позичальників із вказівкою того, в якому саме бюро знаходиться його кредитна історія. Такий реєстр може бути створений як за участю держави, так і в межах співпраці приватних бюро кредитних історій.

Другим фактором є відсутність доступу до низки важливих реєстрів. В першу чергу, до Державного реєстру фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів. Маючи такий доступ, кредитори отримували би об'єктивну інформацію не тільки про кредитні історії, але і про рівень доходів. Інтеграція цих двох типів інформації суттєво підвищила би якість кредитних рішень (включаючи оцінку кредитоспроможності позичальника). Автор вважає, що ініціативу в цьому напрямку мають проявити як самі бюро, так і їх регулятор.

Третім фактором є обмеженість суб'єктів кредитних історій, відносно яких накопичується інформація в бюро. На сьогодні в українських бюро домінує сегмент кредитної звітності фізичних осіб позичальників. У той же час, сегмент кредитної звітності юридичних осіб знаходиться в ембріональному стані. Важливість обміну кредитною звітністю особливо значима щодо малого та середнього бізнесу. Хоча би тому, що фізичні особи-підприємці, власники малого та середнього бізнесу можуть позичати кошти як фізичні особи, так і як підприємці. Подібне може призводити до надмірного кредитного навантаження, збільшуючи ризик дефолту. Національний банк України стимулював обмін даними з бюро кредитних історій в цьому сегменті Постановою № 23 від 25 січня 2012 року. Ця постанова зобов'язує банки класифікувати компанію-позичальника як 8 (передостанній) клас ризику, якщо банк не надав інформацію в бюро. Але неготовність банків здійснювати це призвела до відстрочення на один рік терміну дії цієї Постанови (до 1 січня 2014 року).

Четвертим фактором є обмеженість спектру користувачів бюро. На сьогодні основними користувачами виступають банки, фінансові та лізингові компанії, а також кредитні союзи. У той же час надають кредити та розстрочки оплати оператори мобільного зв'язку, телекомунікаційні компанії, компанії житлово-комунального

сектору. Взаємодія з бюро кредитних історій була би корисною як для цих компаній, так і для інших користувачів бюро. Проблема криється у неврегульованості питання співпраці з бюро у профільних законах, що регулюють діяльність компаній зазначених сегментів. Окремо слід відзначити можливість (чи необхідність) співпраці бюро кредитних історій з колекторськими компаніями. Для цього бажаним є прийняття закону, який би регулював таку діяльність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи представлений в статті генезис системи бюро кредитних історій та аналіз структури, яка склалася, дозволяє зробити висновок, що в Україні сформувалася олігополістична модель ринку приватних інституцій з домінуванням трьох основних гравців. Ці гравці вибудовують стратегії, засновані на своїх конкурентних перевагах. Разом з тим, існує низка факторів, які стримують подальший розвиток системи бюро та перехід до наступного етапу. Розв'язок цих проблем лежить у регулятивному контексті та у розвитку економічних відносин бюро із користувачами. Новий рівень взаємодії бюро із користувачами, який може бути досягнутий після розв'язання даних проблем, дозволить зробити кредитні рішення більш відповідальними, а кредитний ризик меншим. Це, в свою чергу, дозволить знизити відсоткові ставки за кредитами, зробити їх доступнішими, та сприятиме розвитку кредитних відносин в цілому. В сегменті юридичних осіб це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Список використаних джерел

1. Credit Reporting Systems and the International Economy, edited by M. Miller; Cambridge: MIT Press, 2003. – 465 pp.
2. Jappelli T. Information sharing, lending and defaults: Cross-country evidence / Jappelli T., Pagano M. // Journal of Banking & Finance, 2002. Vol. 26. – P. 2017–2045.
3. Simovic V. The impact of the functional characteristics of a credit bureau on the level of indebtedness per capita: Evidence from East European countries / Simovic V., Vaskovic V., Rankovic M. and Malinic S. // Baltic Journal of Economics, 2011, vol. 11, issue 2. – P. 101–130.
4. Невмержицький Є.І. Розвиток кредитних бюро в Україні: Автореф. дис. ... кандидата економічних наук: Розвиток кредитних бюро в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Невмержицький Є.І. / Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана. – Київ, 2011. – 20 с.
5. Кірхнер Р. Вдосконалення системи функціонування бюро кредитних історій: Основні рекомендації / Кірхнер Р., Джуччі Р., Кравчук В. – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2012. – 27 с.
6. Закон України "Про організацію формування та обігу кредитних історій" від 23 червня 2005 року № 2704-15 // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 32.
7. Офіційний сайт Українського бюро кредитних історій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ubki.ua/>
8. Офіційний сайт Першого Всеукраїнського бюро кредитних історій [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.pvbki.com.
9. Офіційний сайт Міжнародного бюро кредитних історій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://credithistory.com.ua>.
10. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.

Надійшла до редакції 18.09.13

А. Каминский, д-р экон. наук, проф.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ГЕНЕЗИС И СТРУКТУРА СИСТЕМЫ БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ В УКРАИНЕ

На основе исследования генезиса и специфики развития системы бюро кредитных историй обосновано тезис о формировании олигополистической структуры рынка кредитной отчетности в Украине. Исследованы конкурентные преимущества и стратегии основных игроков. Сформулированы предложения о совершенствовании функционирования системы бюро в Украине.

Ключевые слова: бюро кредитных историй, кредитная отчетность, кредитный риск.

A. Kaminsky, Doctor of Economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

GENESIS AND STRUCTURE OF CREDIT BUREAUS SYSTEM IN UKRAINE

Based on the study of the genesis and specificity of development of credit histories bureau system the thesis about the formation of oligopolistic credit reporting market structure in Ukraine is grounded. The competitive advantages and strategies of major players are investigated. The proposals for improving of bureau system functioning in Ukraine is formulated.

Keywords: bureau of credit histories, credit reporting, credit risk.

УДК 65.012
JEL C52

Э. Мазурин, канд. техн. наук, доц.,
И. Лапушкин, соискатель
МГТУ имени Н.Э. Баумана, Россия

ВЫБОР ФОРМ КООПЕРАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТРИЦЫ "ЛАНДШАФТ ПРЕДПРИЯТИЯ"

В статье приведено описание метода для выбора альтернатив реализации процессов посредством кооперации предприятия с другими предприятиями (аутсорсинг или образование холдинговых структур) или образования собственного подразделения. Предложено использование трех- и двухмерной матрицы "ландшафт предприятия" для постановки стратегических целей и выбора альтернатив реализации процессов. Предложены коэффициенты, отражающие эффективность управления процессами.

Ключевые слова: управление; процесс; аутсорсинг; холдинг; "ландшафт предприятия".

Актуальность. Для достижения максимальной эффективности и конкурентоспособности при реализации основных бизнес-процессов, предприятия должны использовать различные формы кооперации при внутриотраслевом разделении труда [1, 2]. Такими формами кооперации могут быть: передача процессов в аутсорсинг другим предприятиям, на которых идентичный процесс реализуется с большей эффективностью или образование холдинговых структур, когда необходимо сохранить возможность частичного управления передаваемыми процессами [3].

Большая эффективность процесса может быть результатом либо улучшения качества результата процесса, либо результатом меньших затрат ресурсов, связанных с реализацией процесса [4].

И в случае аутсорсинга, и в случае образования холдинговых структур необходимо определить требования со стороны предприятия, передающего свои процессы, и со стороны предприятия, принимающего процесс.

Для принятия эффективных решений по передаче процессов предприятия (в аутсорсинг или при переходе к холдинговому структурам) другому предприятию, необходимы рекомендации по выбору процессов (какие

процессы "передавать", какие оставлять) и по измерению эффективности выбранной формы кооперации.

Цель работы – предложить метод выбора форм кооперации.

Для определения возможности и оценки эффективности замещения процессов на практике, может быть использована модель 2-х, 3-х или многомерного представления процессов. Модель представляет собой матрицу процессы-продукты или процессы-услуги. Такую модель можно назвать "ландшафт предприятия" [5]. При формировании матрицы принято допущение об аналогичности входов и выходов процессов. Пример 2-х-мерной матрицы "ландшафт предприятия" приведен на Рис. 1. "Ландшафт предприятия" можно использовать для принятия решения об интеграции компании в холдинг, когда процессы холдинга заменяются процессами интегрируемой компании, производящей продукты/услуги, являющиеся результатами процессов интегрирующей компании. По одной из осей матрицы располагаются продукты/услуги интегрируемой компании, по другой – бизнес-процессы, для которых могут быть использованы продукты/услуги из производственной программы интегрируемой компании.

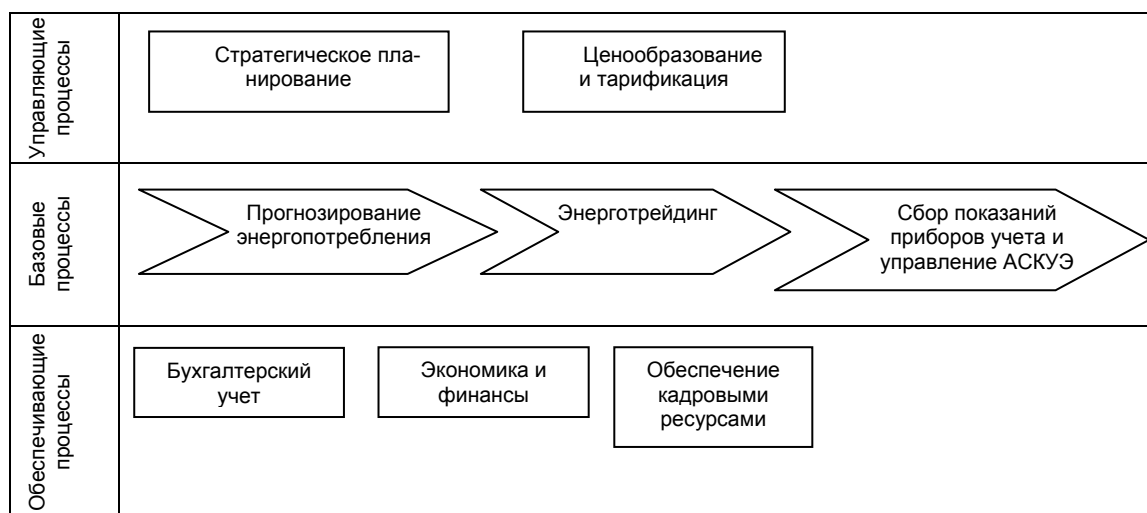


Рис. 1. 2-х мерная модель "ландшафт предприятия"

Если построить две матрицы – для холдинга и для интегрируемого предприятия, то можно выделить зоны пересечения, в которых продукты/услуги интегрируемой компании могут замещать (или обеспечивать) процессы холдинга.

В случае стратегических решений холдинга о разработке новых полей бизнеса, на ландшафте холдинга могут появиться "белые пятна", которые могут быть "закрыты" интегрируемым предприятием (Рис. 2).

	Процесс 1	Процесс 2	Процесс 3
Продукт А			
Продукт Б			
Продукт В			

Рис. 2. Использование "ландшафта предприятия" для определения замещаемых продуктов/услуг

Более сложная многомерная модель процессов (многомерный "ландшафт предприятия") (Рис. 3) позволяет принимать решения не только о замене про-

цессов посредством аутсорсинга или образованием холдинговых структур, но и дает возможность оценить эффективность замены процессов.

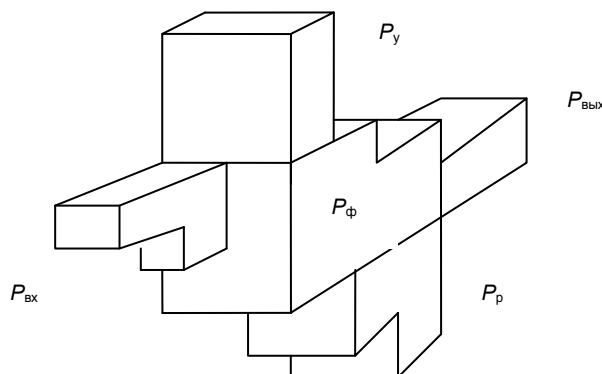


Рис. 3. Многомерная модель процесса

На Рис. 3 процесс описан рядом показателей, которые можно отнести к пяти группам: показатели входа $P_{вх}$, показатели выхода $P_{вых}$, показатели управления $P_у$, показатели требуемых в процессе ресурсов $P_р$, показатели функционирования процесса $P_φ$. Каждая группа показателей состоит из набора показателей.

Если замещающий процесс описывается набором показателей $P_{вх}', P_{вых}', P_у', P_р', P_φ'$ с соответствующими значениями этих показателей и соблюдается соотношение по значениям показателей:

$$\begin{cases} P_{вх} = P_{вх}', \\ P_{вых} = P_{вых}', \\ P_у = P_у', \\ P_р = P_р', \\ P_φ = P_φ', \end{cases}$$

замещаемый и замещающие процессы можно считать одинаковыми и эффект от такой замены равен 0.

При замещении процессов необходимо выполнить требование соответствия входа и выхода замещаемого и замещающего процессов по набору показателей и по значениям соответствующих показателей, иначе замещающий процесс "не впишется" в структуру процессов.

Для достижения положительного эффекта необходимо не только обеспечить соответствие по набору показателей входа, выхода, управления, ресурсов, функционирования и соответствие по значениям показателей входа и выхода замещаемого и замещающего процессов. Значения показателей управления процессом $P_у'$, значения показателей ресурсов для процесса $P_р'$, значения показателей функционирования процесса $P_φ'$ должны быть больше (или меньше), чем соответствующие значения показателей замещаемого процесса:

$$\begin{cases} P_{вх} = P_{вх}', \\ P_{вых} = P_{вых}', \\ P_у > P_у', \\ P_р > P_р', \\ P_φ > P_φ'. \end{cases}$$

Знак больше (или меньше) в неравенствах определяется в зависимости от фактора, который определяет показатель (такими факторами могут быть показатели затрат, выручки, времени процесса, качества результата). В приведенной системе уравнений принято допущение, что уменьшение значения показателя приводит к уменьшению затрат ресурсов. В случае, если уменьшение значения показателя приводит к увеличению затрат ресурса, необходимо изменение знака "больше" на противоположный знак.

При замене ряда взаимосвязанных процессов, показатели требуемых для процесса ресурсов, управляющих воздействий и функционирования процессов необходимо рассматривать, как показатели "внешних" по отношению к группе замещаемых процессов ресурсов, управляющих воздействий и функций.

Показатели функционирования взаимосвязанных замещаемых процессов должны иметь одну "природу" (например, количественные показатели времени процесса или качественные показатели сложности процесса) и их необходимо привести к единым единицам измерения. Кроме того, значения соответствующих показателей должны соответствовать требованиям аддитивности и/или мультипликативности, т.е.:

$$P_φ' = \sum P_{φi} \text{ и/или } P_φ' = \prod P_{φi}.$$

Следовательно, для группы взаимосвязанных замещаемых процессов необходимо рассматривать только группы показателей управления и ресурсов, для которых источниками управляющего воздействия или источником ресурсов будут процессы, не входящие в группу замещаемых (приходящие извне).

Если значения показателей входа и/или выхода как замещаемых, так и замещающих процессов не изменятся, возможна передача процессов на аутсорсинг.

Если значения показателей входа и/или выхода замещаемых и/или замещающих процессов изменяются в результате внешних или внутренних воздействий и управляющее воздействие приводит в соответствие с требуемыми изменениями значения показателей входа/выхода соответственно замещающих/замещаемых процессов, возможна передача процессов на аутсорсинг.

Если значения показателей входа и/или выхода замещаемых и/или замещающих процессов изменяются в результате внешних или внутренних воздействий, но управляющее воздействие не в состоянии привести в соответствие с требуемыми изменениями значения показателей входа/выхода соответственно замещающих/замещаемых процессов, передача процессов на аутсорсинг становится невозможна. В этом случае требуются изменения в управляющем воздействии. Возможно замещение процесса (или группы процессов) другими процессами с полной или частичной возможностью управления процессами. К замещающему процессу будет предъявляться требование соответствия значений показателей входа/выхода замещаемого процесса, а к замещающему управляющему воздействию – возможность приведения в соответствие с требуемыми изменениями значения показателей входа/выхода замещающего процесса. Такая форма замены процессов может быть реализована путем образования холдинга.

Эффект от замены процессов может быть оценен по разности значений показателей замещаемых и замещающих процессов, т.е. $(P_p' - P_p)$, $(P_y' - P_y)$, $(P_f' - P_f)$. При допущении, что уменьшение значения показателя приводит к уменьшению затрат ресурсов, положительный эффект достигается при превышении значений показателей замещаемого процесса над значениями показателей замещающего процесса. При допущении, что увеличение значений показателя приводит к уменьшению затрат ресурсов, положительный эффект достигается при меньшем значении показателей замещаемого процесса над значениями показателей замещающего процесса.

Количественная оценка показателей входа, выхода, ресурсов и функционирования производственных процессов не представляют больших затруднений. В научной литературе наборы показателей и их расчет описан достаточно подробно [6, 7, 8]. В литературе практически не рассмотрены вопросы, связанные с показателями и расчетом значений показателей управления и функционирования процессов управления. Проблема расчета показателей управления и функционирования процесса управления связана со сложностью выделения в деятельности предприятия только блока управления. Для описания и оценки производственно-хозяйственной, финансовой и другим видам деятельности предлагаются большое количество показателей

(рассчитанных по различным методикам). Выделение влияния взаимосвязанные между собой процессов на отдельные показатели, а в особенности выделение влияния процессов управления, довольно сложно.

Для исследования процесса управления основными производственными процессами и для расчета значений показателей процесса управления, в компании "Интегратор ИТ", основной деятельностью которой является выполнение проектных работ по разработке программного обеспечения, совместно с кафедрой "Экономика и организация производства" МГТУ имени Н.Э.Баумана, была разработана модель управляющего контура. Модель позволяет проводить исследования процесса управления при различных организационных структурах.

Для структуры управления, которая включает зависимое подразделение (Рис. 4), на вход управляющего контура руководителя (далее – просто контур) должно поступать нулевое значение. По отклонению, вызываемому внешним воздействием (действующим только на контур руководителя), происходит выработка управляющего воздействия, которое (как выход контура руководителя) поступает на управляющий вход контура подразделения. На входе контура подразделения – зависимость по преобразованию значения входной величины в выход (передаточная функция).

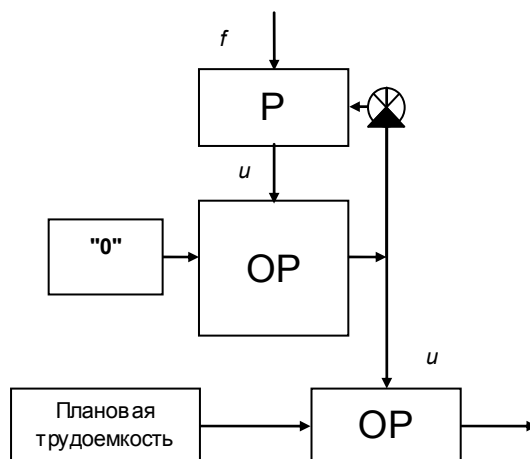


Рис. 4. Структура управления, включающая зависимое подразделение

Для структуры холдинга (Рис. 5), на входе управляющей компании должна быть зависимость по преобразованию значения входной величины в выход (передаточная функция, отражающая плановую трудоемкость). Выход контура управляющей компании передается на

управляющий вход зависимой компании. На входе зависимой компании должно быть нулевое значение. Внешнее возмущение действует на контур управляющей компании, но может также действовать на контур зависимой компании.

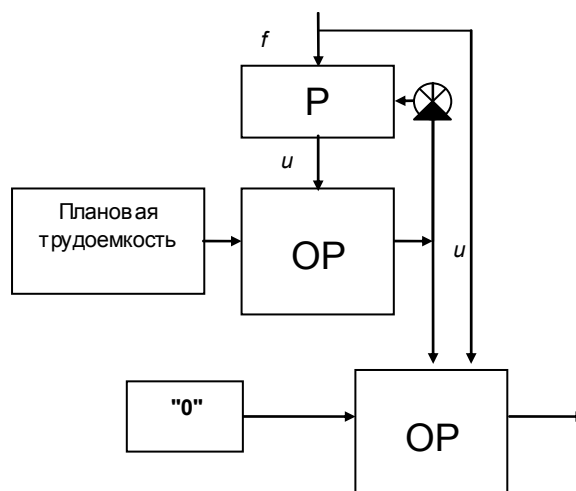


Рис. 5. Структура управления холдингом

Для структуры, в которой основной процесс передан в аутсорсинг (Рис. 6), входы контура заказчика и подрядчика одинаковы (на них подается передаточная функция). Внешнее возмущающее воздействие дей-

ствует как на контур заказчика, так и на контур подрядчика. Таким образом, контур подрядчика регулируется полностью автономно.

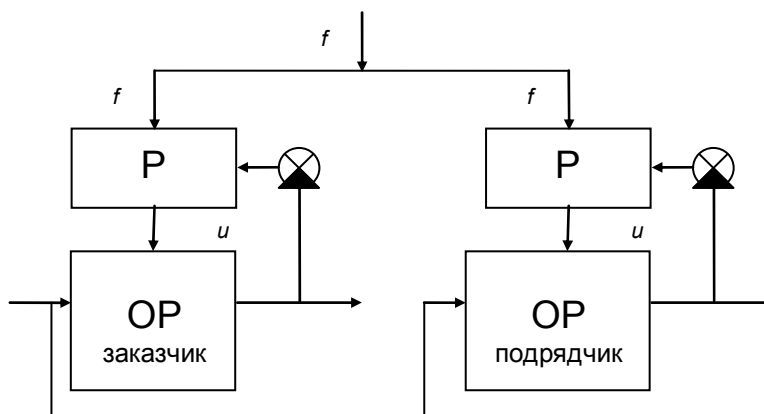


Рис. 6. Структура управления с полностью независимой компанией-подрядчиком

В качестве показателей управления процессом P_y и показателей функционирования процесса управления P_ϕ было предложено использовать: интегральный показатель затрат на управление, интегральный показатель ошибки управления, коэффициент качества регулирования, коэффициент приведенных затрат и коэффициент эффективности регулирования. Количественные значения перечисленных показателей рассчитывались по результатам моделирования процесса управления.

В связи с тем, что основной деятельностью компании "Интегратор ИТ" является выполнение проектных работ, в качестве примеров расчетов, проводимых на модели управляющего контура, использовались следующие показатели процесса проектирования: трудоемкость проектных работ и продолжительность проекта.

В работе принято допущение, что затраты на регулирование пропорциональны трудоемкости регулирования. Трудоемкость регулирования – это значение величины регулирующего (управляющего) воздействия. Интегральный показатель затрат на регулирование может быть рассчитан, как интеграл текущей трудоемкости регулирования (абсолютная величина) по времени выполнения проектных работ:

$$\text{затраты_на_регулирование} = \int_{t_1}^{t_2} T_{\text{рег}} dt$$

где: $T_{\text{рег}}$ – значение текущей трудоемкости управления проектом; t_1 – время начала проекта; t_2 – время окончания проекта.

При известной стоимости нормо-часа управления, интегральный показатель затрат на регулирование (единица измерения – чел*час) может быть пересчитан в абсолютное значение затрат на регулирование (единица измерения – рубли).

Интегральный показатель ошибки регулирования рассчитывается, как интеграл от разности планового и фактического значения результата основного процесса по времени выполнения проектных работ:

$$\text{ошибка_регулирования} = \int_{t_1}^{t_2} (T_{\text{пл}} - T_{\text{факт}}) dt$$

$T_{\text{пл}}$ – значение плановой текущей трудоемкости проектных работ; $T_{\text{факт}}$ – значение фактической текущей трудоемкости проектных работ.

Эффективность управления может быть оценена с помощью следующих относительных показателей: коэффициент качества регулирования, коэффициент приведенных затрат, коэффициент эффективности регулирования.

Для расчета относительных показателей эффективности управления, необходимо знать значение возмущающего воздействия (которое подлежит регулированию):

$$\text{возмущение} = \int_{t_1}^{t_2} B dt$$

где: B – текущее значение величины возмущающего воздействия; t_1 – время начала проявления возмущающего воздействия; t_2 – время окончания проявления возмущающего воздействия.

Коэффициент качества регулирования:

$$k_{\text{кач}} = \frac{\text{возмущение}}{\text{возмущение} + \text{ошибка_регулирования}}$$

Коэффициент качества регулирования показывает, какая часть возмущающего воздействия может быть отрегулирована управляющим воздействием. Если $k_{\text{кач}}=1$, то внешнее возмущение отрегулировано полностью (ошибка регулирования равна 0). При $k_{\text{кач}}=0,5$, регулирования не происходит (ошибка регулирования равна возмущению). При $k_{\text{кач}} < 0,5$ ошибка регулирования превышает внешнее возмущение. При $k_{\text{кач}} \rightarrow 0$ ошибка регулирования значительно превышает внешнее возмущение.

Коэффициент приведенных затрат:

$$k_{\text{затр}} = \frac{\text{возмущение} - \text{ошибка_регулирования}}{\text{затраты_на_регулирование}}$$

Коэффициент приведенных затрат показывает, какая величина "отрегулированного" внешнего возмущения приходится на единицу затрат на регулирование. Если $k_{\text{затр}}=1$, то затраты на регулирование полностью соответствуют (равны) возмущающему воздействию. Если $k_{\text{затр}}=0$, то регулирования не происходит (ошибка регулирования равна возмущению). Если $k_{\text{затр}} \rightarrow 0$, то затраты на регулирование несоизмеримо велики по сравнению с внешним возмущением. Если $k_{\text{затр}} < 0$, то ошибка регулирования превышает внешнее возмущение.

Коэффициент эффективности регулирования:

$$\frac{(2 * k_{\text{кач}} - 1) * \text{возмущение}}{\text{затраты_на_регулирование}} \begin{cases} (k_{\text{кач}} - 0,5) \geq 0, & k_{\text{эфф}} = \\ (k_{\text{кач}} - 0,5) \leq 0, & k_{\text{эфф}} = 0 \end{cases}$$

Коэффициент эффективности регулирования показывает, какая часть "отрегулированного" внешнего возмущения приходится на единицу затрат на регулирование. Если $k_{\text{эфф}}=0$, регулирования не происходит (ошибка регулирования равна или превышает внешнее возмущение). При $k_{\text{эфф}}=1$ затраты на регулирование полностью соответствуют (равны) внешнему возмущению при ошибке регулирования, равной 0.

Результаты и выводы.

1. Для достижения положительного эффекта необходимо, чтобы при идентичности входа и выхода замещаемого и замещающего процессов, показатели замещаемого процесса (показатели управления процессом P_y , показатели ресурсов для процесса P_p , показатели функционирования процесса $P_{\text{ф}}$) были меньше, чем соответствующие показатели замещающего процесса.

2. Показатели функционирования взаимосвязанных замещаемых процессов должны иметь одну "природу", их необходимо привести к единым единицам измерения и они должны соответствовать требованиям аддитивности и/или мультипликативности.

3. Если входы и/или выходы как замещаемых, так и замещающих процессов не изменяются, возможна передача процессов на аутсорсинг.

4. Если входы и/или выходы замещаемых и/или замещающих процессов изменяются в результате внешних или внутренних воздействий, но управляющее воздействие при этом синхронизирует показатели входа/выхода соответственно замещающих/замещаемых процессов, возможна передача процессов на аутсорсинг.

5. Если входы и/или выходы замещаемых и/или замещающих процессов изменяются в результате внешних или внутренних воздействий, и управляющее воздействие при этом не в состоянии синхронизировать показатели входа/выхода соответственно замещающих/замещаемых процессов, передача процессов на аутсорсинг становится невозможна, так как требуется синхронизация управляющего воздействия. В этом случае возможно замещение процесса (или группы процессов) другими процессами с полной или частичной возможностью управления процессами. К управляющему воздействию будет предъявляться требования синхронизации входа/выхода. Такая форма замены процессов может быть реализована путем образования холдинга.

6. Эффект от замены процессов может быть оценен по разности показателей замещаемых и замещающих процессов, т.е. $(P_p'-P_p)$, $(P_y'-P_y)$, $(P_{\text{ф}}'-P_{\text{ф}})$.

7. Для определения возможности и оценки эффективности замещения процессов на практике может быть использована матрица "ландшафт предприятия".

8. В качестве показателей управления процессом P_y и показателей функционирования процесса управления $P_{\text{ф}}$ предложено использовать следующие показатели: интегральный показатель затрат на управление, интегральный показатель ошибки управления, коэффициент качества регулирования, коэффициент приведенных затрат, коэффициент эффективности регулирования.

9. Количественные значения перечисленных показателей можно рассчитать по результатам моделирования процесса управления на модели управляющего контура, разработанной в компании "Интегратор ИТ" совместно с кафедрой "Экономика и организация производства" МГТУ имени Н.Э.Баумана.

10. Модель управляющего контура позволяет проводить исследования процесса управления при различных организационных структурах.

Список использованных источников

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. И. предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
2. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителя. – М.: Институт контроллинга, 2006. – 196 с.
3. Малышева Л.А. О процессах, процессном управлении, и не только... // Управление компанией № 4, 2006. – С.5-21.
4. Павленков М.Н., Бикмаева А.В. Методика контроллинга: выбора объектов сравнения // Российское предпринимательство № 10. – Вып. 1 (193) 2011. – С. 64-69.
5. Лапушкин И.И. Модель определения взаимозаменяемых процессов на основе "ландшафта предприятия" – Контроллинг № 2(48) 2013. – С.56-63.
6. Луговой Р.А., Солодухин К.С., Чен А.Я. Модели поддержки процессов принятия стратегических решений в вузе // Университетское управление. № 4 2012. – С. 26-34.
7. Авдеева З. К., Ковригина С. В., Макаренко Д. И. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) // УБС. 2006. №16. – С.26-39.
8. Малышева Л.А. Сбалансированная система показателей: баланс рисков и возможностей // Управленческий учет и финансы, № 2 (10) 2007. – С.11-18.

Надійшла до редколегії 07.09.13

Е. Мазурін, канд. т. наук, доц.,
І. Лапушкін, здобувач
МГТУ імені Н.Е. Баумана, Росія

ВИБІР ФОРМ КООПЕРАЦІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ МАТРИЦІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ДОПОМОГОЮ КООПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено опис методу для вибору альтернатив реалізації процесів допомогою кооперації підприємства з іншими підприємствами (аутсорсинг або утворення холдингових структур) або утворення власного підрозділу. Запропоновано використання трьох – і деюмріної матриці "ландшафт підприємства" для постановки стратегічних цілей і вибору альтернатив реалізації процесів. Запропоновані коефіцієнти, що відображають ефективність управління процесами.

Ключові слова: управління; процес; аутсорсинг; холдинг; "ландшафт підприємства".

Е. Mazurin, PhD in technical Sciences, Associate Professor,
I. Lapushkin, degree seekers,
MSTU named N.Bauman, Russia

THE CHOICE OF FORMS OF COOPERATION WITH THE USE OF A MATRIX "THE LANDSCAPE OF ENTERPRISE"

The article gives the solution of the urgent tasks of increasing the efficiency and competitiveness of the enterprise in the conditions of the intra-industry division of labour. To solve this problem the author's method of choice of forms of cooperation. The proposed method consists in the use of multidimensional matrix "landscape of the enterprise". In the "landscape of the enterprise" is used five groups of indicators process: indicators input indicators output indicators control indicators required in the process of resources, indicators of functioning of the process. Each group of indicators consists of a set of indicators. As indicators management proposed to use copyrighted performance indicators management: integrated indicator of the cost of management, integrated indicator of management error, coefficient of the quality of regulation, the ratio of overhead costs, the coefficient of efficiency of regulation. For calculation of the quantitative control is proposed to use the control circuit developed by the company "Integrator of IT" together with the Department "Economics and organization of production" MSTU named N.Bauman.

Keywords: management; process; outsourcing; holding; "landscape of the enterprise".

УДК 330.131.7:334.012
JEL 011

Н. Скопенко, д-р екон. наук, доц.
Національний університет харчових технологій, Київ,
Н. Андреюк, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКУ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

У статті визначено і класифіковано ризики інтеграційної взаємодії підприємств на різних етапах здійснення інтеграції. Запропоновано розглядати ризики відповідно до рівня їх виникнення. Визначено значення кожного рівня в процесі виявлення інтеграційних ризиків. Для комплексного вивчення інтеграційних ризиків запропоновано визначити ризикові ситуації на різних стадіях інтеграційного процесу.

Ключові слова: інтеграція; інтеграційна взаємодія; ризик; ризикові фактори.

Постановка проблеми. Побудова в країні ефективної ринкової економіки вимагає реалізації сучасних концепцій, технологій і прогресивних рішень в площині перебудови та розвитку промисловості для забезпечення більш сприятливих умов функціонування та економічного зростання господарюючих суб'єктів. Серед існуючих механізмів підвищення конкурентоспроможності економіки та окремого підприємства все більша кількість комерційних структур обирає інтеграційні стратегії розвитку.

Більшість управлінських рішень щодо формування нових інтегрованих структур приймаються в умовах ризику, що обумовлено динамічністю та відкритістю економічного середовища, багатогранністю інтеграційних процесів, складністю зв'язків між елементами ринкового механізму. Це ставить суб'єктів господарювання перед необхідністю ідентифікації основних чинників ризикових подій, своєчасного прогнозування їх дії, передбачення напрямів впливу з метою розроблення та застосування відповідних коригуючих дій в процесі проведення інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема невизначеності та ризику, їх аналізу, оцінки та управління різними видами ризиків присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, Ансоффа І.Г., Вітлінського В.В., Гесця В.М., Голованенка М.В., Друкера П., Ілляшенка С.М., Лобанова А.А., Найта Ф., Пікуса Р.В., Старостіної А.О., Трухасова Р.І. та ін. [1-6]. В їхніх працях було вирішено низку проблем з управління ризиками, починаючи з визначення самої категорії, класифікації та методики оцінки і закінчуючи аналізом принципів, методів, інструментів, способів моделювання та управління ризиками.

Мета статті. Особливе місце в даній проблематиці займає питання інтеграційних ризиків, в якому існує багато невизначених та дискусійних моментів. Саме це обумовило мету даної статті, що полягає у визначенні ризиків інтеграційної взаємодії підприємств та наданні рекомендацій стосовно управління цими ризиками в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішність інтеграції компаній пов'язана з високою невизначеністю та ризиком, оскільки момент ухвалення рішення щодо необхідності інтеграційної взаємодії та отримання результату інтеграційної діяльності відстрочені в часі, а витрати на реалізацію інтеграційного проекту та поглинання підприємств дуже високі. Неповний облік та врахування ризиків при ухваленні рішень призводить до провалу інтеграційних проектів та значних фінансових втрат підприємств, що є ініціаторами інтеграції. Від розуміння причин і механізмів дії інтеграційних ризиків, а також розробки заходів щодо управління ними залежить ефективність інтеграційної взаємодії, що реалізовується в умовах складного, динамічного та невизначеного середовища.

Враховуючи особливості та багатоетапність інтеграційного процесу підприємств агропромислового комплексу, можна запропонувати наступне визначення інтеграційних ризиків. Інтеграційні ризики – це сукупність ризиків, які формуються на різних рівнях (мікро-, мезо-, макрорівень) та пов'язані з реалізацією інтеграційного процесу на всіх стадіях, що обтяжені можливістю виникнення несприятливих наслідків (упущених вигод) або одержання додаткового ефекту у порівнянні з очікуваним результатом, зумовлених об'єктивно-суб'єктивними чинниками та багатоваріантністю можливих рішень в ситуації неповної або неточної інформації з урахуванням впливу непередбачуваних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища як результату їх мінливості та індетермінованості. Тобто, інтеграційна взаємодія та формування нових інтегрованих структур пов'язана з різними видами ризиків, які мають свою специфіку виникнення, прояву, аналізу, оцінки та управління.

Адекватна оцінка ризику передбачає його системний аналіз, який здійснюється в основному з урахуванням кількісних характеристик, але в тісному взаємозв'язку з їх якісною визначеністю. Головним завданням оцінки ризиків є визначення можливих їх видів, а також факторів, що впливають на їх рівень [7].

В якості вирішальних критеріїв визначення факторів ризику виділяють: джерело виникнення (зовнішні та внутрішні фактори); ступінь впливу (фактори прямої та непрямої дії); характер регулювання (фактори, що регулюються, не регулюються, важко регулюються). Необхідно зазначити, що дія багатьох факторів має суперечливий характер, крім того, врахувати все різноманіття чинників зовнішнього та внутрішнього середовища важко.

Першим кроком ідентифікації ризиків є конкретизація якісної складової в їх оцінці. Для побудови узагальненої моделі оцінки ризику найбільш зручна ієрархічна класифікація ризиків за видами та рівнями (мікро-, мезо-, макрорівень) виникнення. Така класифікація дозволяє розглянути окремі види ризику в моделі оцінки з урахуванням характеру їх впливу на формування, розвиток та діяльність інтегрованої структури в цілому.

За характером дії ризику поділяються на прості (елементарні) та складні. Прості ризики визначаються повним переліком непересічних подій, тобто кожний із них розглядається як незалежний від інших. Складні ризики є композицією елементарних ризиків. Види ризику, що формують загальний ризик на макро-, мезо- і мікрорівні вважаються складними, різновиди ризику, що стоять в ієрархії нижче, – простими.

В умовах неповної, неточної та суперечливої інформації доцільно проводити виділення елементарних ризиків за наступною схемою: сутність ризику → можливі наслідки → чинники (фактори) ризику. Для кожного з елементарних ризиків формують структуру (модель), що поєднує фактори ризику (атрибути структури) та

можливі наслідки впливу їх різних комбінацій. Ці моделі можуть бути реалізовані у вигляді дерева рішень, таблиць, сукупності правил логічного висновку [2].

В системі аналізу й ефективного управління ризиками інтеграційного процесу важливе місце займає розподіл ризиків на групи за основними ознаками та критеріями [8]. Науково обґрунтована класифікація ризиків повинна чітко визначити місце кожного ризику в загальній схемі, мати практичне використання, відображати певну сторону сутнісної характеристики ризику та запровадити заходи щодо його уникнення або зменшення.

Нами пропонується розглядати ризики відповідно до рівня їх виникнення. Це дозволить, по-перше, включити в систему ризиків загальнодержавні ризики (загальнодержавні ризики або ризики країни), по-друге, у запропонованій структурі існує можливість виділити ті ризики, на які компанія має безпосередній вплив, і ті, які є нерегульованими з боку суб'єктів господарювання, проте потребують аналізу та врахування при прийнятті обґрунтованих управлінських рішень щодо доцільності інтеграції.

Враховуючи складність внутрішніх механізмів інтеграції суб'єктів господарювання та ознаки окремих видів ризику, можна запропонувати класифікацію за видами проявами ризику, яка враховує комплексний характер інтеграції, наявність декількох суб'єктів інтеграційних процесів, складні зв'язки між видами ризику на основі подібності елементів поділу та дозволяє комплексно згрупувати види ризиків за обраними критеріями, які найчастіше викликають негативні наслідки в процесі формування інтегрованих структур. Дана класифікація дає можливість виокремити фактори ризику з метою їх ґрунтовного всебічного аналізу та визначити структуру ризику інтеграційного процесу.

Мінливість та невизначеність економічної, політичної та соціальної ситуації країни обумовлюють необхідність оцінки та врахування зовнішніх ризиків, які виникають на мезо- та макрорівні, для планування ефективного інтеграції підприємств. Необхідно зазначити, що зовнішній ризик безпосередньо не залежить від суб'єктів господарювання, слабо або зовсім не піддається контролю.

Ризик, який виникає на макрорівні, відноситься до країнного ризику (загальнодержавного ризику країни) та визначає умови розвитку країни за обмежених можливостей маневру ресурсами [9]. Загальнодержавний ризик країни безпосередньо впливає на інвестиційну та інноваційну активність підприємств та визначає вибір стратегічного напрямку підприємницької діяльності. Ці види ризику актуальні для всіх учасників ринкової взаємодії та залежать від політичної, економічної та соціальної стабільності країни, де функціонує підприємство. На нашу думку, ризик країни при визначенні можливості та ризикованості проведення інтеграції потребує аналізу за наступними основними видами ризику: економічний, фінансово-монетарний, соціально-політичний.

Економічний ризик країни являє собою сукупність можливостей та загроз забезпечення національним господарством економічної рівноваги з урахуванням динаміки валового внутрішнього продукту та національного доходу, зміни сукупного попиту, платоспроможності населення, ступеня державного втручання в розвиток економіки та протекціонізму.

Соціально-політичний ризик відображає можливості впливу на стабільність країни геополітичних трансформацій, інших держав та міжнародних організацій, політичних та соціальних традицій, політичних партій, інтересів соціальних верств й груп населення.

Фінансово-монетарний ризик пов'язаний із невизначеністю, яка виникає як результат фінансової, бюджетної та фінансової політики, що проводиться державою, діяльнос-

ті Національного банку щодо регулювання грошової маси та курсу національної валюти, змін податкового законодавства, національних і міжнародних фінансових криз.

Для визначення впливу чинників ризику мезорівня та оцінки рівня відповідності внутрішніх можливостей господарюючого суб'єкта стану зовнішнього середовища, доцільно проаналізувати існуючі галузеві ризики мезорівня за наступними видами: соціально-демографічний ризик; адміністративно-законодавчий ризик; ринковий ризик; екологічний та природно-кліматичний ризик.

Соціально-демографічний ризик відображає ефективність формування та раціональне використання людського капіталу як продуктивного чинника розвитку та соціальну стабільність в галузі.

Ринковий ризик – невизначеність майбутнього фінансового результату у зв'язку з мінливістю впливу чинників, що визначають цей результат, тобто – це ймовірність втрат в умовах невизначених (випадкових) змін параметрів ринку та/або зміни ринкових цін.

Адміністративно-законодавчий ризик характеризує ймовірність реалізації адміністративно-законодавчих обмежень господарської діяльності суб'єктів ринку, зміни в законодавстві.

В сучасних умовах господарювання та з урахуванням особливостей виробничого циклу в АПК все більшої уваги потребують екологічний та природно-кліматичний ризик – ймовірність незапланованої зміни кінцевого результату діяльності внаслідок несприятливих природно-кліматичних умов, прояви стихійних сил природи, виникнення кризових техногенних ситуацій або екологічної кризи.

Окрім оцінки загальнодержавних та галузевих ризиків для інтегрованих формувань, при поглибленому аналізі доцільності інтеграції, ефективності подальшого розвитку інтегрованих структур важливим моментом є визначення та врахування інтересів усіх власників та потенційних учасників об'єднання; співвідношення різних пакетів акцій та можливостей контролю, який вони надають; визначення основних суперечностей між власниками різних пакетів акцій (дрібних, контрольних, блокуючих тощо), між менеджментом та власниками; врахування особливостей руху цінних паперів (інтегратора, компанії мети та новоствореної інтегрованої структури) на вторинному ринку, тенденції попиту та динаміка їх ринкової вартості; наявність достовірної об'єктивної інформації про стан учасників об'єднання з метою складання довгострокової програми діяльності, прояви інформаційної асиметрії між учасниками об'єднань тощо. Тобто, постає необхідність визначення та врахування ризикових ситуацій, що виникають на мікрорівні та спричиняють ризик окремих суб'єктів інтеграції (компанії-інтегратора, цільової компанії та новоствореної інтегрованої структури).

Для компанії, що є ініціатором інтеграції, можливе виникнення наступних несприятливих ситуацій: помилковий вибір напрямку розвитку компанії; неадекватне визначення необхідної міри зв'язку між компаніями; хибний вибір цільового об'єкту покупки, стратегічного партнера для інтеграції (злиття); некоректна оцінка привабливості підприємства, відсутність чітких уявлень про стан компанії-мети; переоцінка вартості компанії-мети; придбання фінансово неспроможного підприємства; помилки у визначенні ціни угоди; недооцінка обсягу додаткових інвестицій; зайві витрати на процес інтеграції; погіршення умов кредитування; помилки в процесі переговорів, які призводять до збільшення вартості, зниження лояльності менеджменту компанії-мети, втрати зацікавленості акціонерів у закінченні угоди, протидії угоди з боку менеджменту компанії; опір трудового колективу змінам, що відбуваються; пред'явлення вимог

кредиторами про дострокове виконання зобов'язань; падіння курсу акцій компанії на ринку; послаблення позицій на ринку та погіршення фінансового стану до завершення процесу інтеграції; неотримання дозволу на інтеграцію у результаті невідповідності вимогам анти-монопольного законодавства тощо.

Для цільових компаній найбільш вірогідними є наступні ризикові ситуації: падіння курсу акцій компанії на ринку; погіршення ринкових позицій та фінансового стану на період до завершення процесу інтеграції; неможливість використання додаткових каналів отримання доходу; збитки від зміни дивідендної політики нової компанії; встановлення невігідного курсу обміну акцій; порушення прав акціонерів; втрата статусу співвласника незалежної компанії; звільнення персоналу тощо.

Несприятливі ситуації, які можуть виникнути у новоствореної інтегрованої структури: зменшення ефективності угоди в результаті недоліків процесу проведення інтеграції; падіння курсу акцій компанії на ринку; послаблення позицій на ринку та погіршення фінансового стану після завершення процесу інтеграції; зниження капіталізації об'єднаної компанії, у порівнянні з сумарною капіталізацією її окремих частин; перерозподіл корпоративного контролю на користь осіб, які незацікавлені в ефективному функціонуванні компанії; втрата персоналу та/або зниження його лояльності, зменшення продуктивності праці; опір трудового колективу змінам, що відбуваються; зниження якості виконання бізнес-процесів, що призводить до зменшення операційної ефективності; антагонізм корпоративних культур та систем управління; технологічна несумісність інформаційних систем або необхідність великих витрат на інтеграцію інформаційних технологій компаній, що об'єднуються; конфліктність (технологічна несумісність) об'єднаних виробничих систем (потенціалів), що викликано специфічністю виробничих та фінансових циклів; конфлікт цілей, спричинений особливостями кадрової, інвестиційної, фінансової, інноваційної політик суб'єктів об'єднання; поява негативного іміджу як окремого суб'єкта інтегрованої структури, так і всієї системи; зменшення клієнтської бази, неможливість залучити нових партнерів або втрата існуючих партнерів, що зумовлено специфічністю відносин з постачальниками та покупцями; збільшення сукупного розміру податкових платежів; зниження середньої норми прибутку; погіршення можливостей кредитування; збільшення вартості залучених засобів; ускладнення розміщення цінних паперів; зменшення загального грошового потоку; виникнення негативного ефекту від масштабу; помилковий вибір напрямку розвитку інтегрованої компанії; анулювання інтеграційної угоди (угоди злиття/поглинання) у разі невідповідності вимогам антимонопольного законодавства тощо [10].

На нашу думку, визначені ризиковані ситуації та негативні наслідки, які можуть виникнути на мікрорівні в процесі інтеграції, можна об'єднати в наступні види ризику: інформаційний ризик; організаційно-управлінський ризик; комерційний ризик; стратегічний ризик; інвестиційно-фінансовий ризик; правовий ризик

Зазначені чинники (фактори), які породжують ризик при здійсненні інтеграційних процесів, формуванні та розвитку нових інтеграційних структур, є підґрунтям для подальшого аналізу та визначення можливих негативних наслідків інтеграційної взаємодії.

Для оцінки достовірного значення ризику й розробки заходів щодо зменшення його величини, необхідне проведення ретельного і об'єктивного аналізу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, формулювання їх комплексу та визначення впливу на ступінь ризику інтеграційного процесу [11]. Проте, цілісний аналіз ризиків

при здійсненні інтеграційних процесів потребує врахування дій зацікавлених в інтеграції сторін на кожній стадії інтеграції. Неврахування ризиків може перешкоджати досягненню цілей інтеграції та знижувати її ефективність.

Для комплексного вивчення інтеграційних ризиків пропонуємо визначити ризикові ситуації на різних стадіях інтеграційного процесу, що пов'язані з впливом зовнішніх по відношенню до підприємства зацікавлених сторін (державних органів, ділових партнерів, споживачів) та внутрішніх зацікавлених сторін (менеджменту підприємства, акціонерів, ради директорів та персоналу).

Основними ризикованими ситуаціями на стадії проектування інтеграційної взаємодії є некоректне обґрунтування доцільності інтеграції (невірна оцінка ефективності інтеграційної взаємодії, невірний вибір напрямку та виду інтеграції; неадекватне визначення необхідної міри зв'язку між компаніями; хибний вибір цільового об'єкту – стратегічного партнера для інтеграції (злиття); некоректна оцінка привабливості компанії-мети, неточна оцінка обсягу додаткових інвестицій; помилки у визначенні ціни угоди), неповне виявлення ризиків інтеграційної діяльності, а також несанкціоноване розповсюдження конфіденційної інформації про заплановану інтеграцію компанії.

На стадії консолідації основними є наступні ризиковані ситуації: саботажні дії менеджерів підприємств, проведення протизахоплювальних заходів та перешкода інтеграції з боку основних акціонерів підприємств, органів державної влади (наприклад, перепони, що можуть чинити місцеві органи влади, якщо компанія-мета є бюджетотутворюючим підприємством).

Для завершальної стадії інтеграції (об'єднання підприємств та їх корпоративних культур), основними ризикованими ситуаціями є: відмова в пролонгації договорів основними постачальниками сировини та іншими партнерами інтегрованого підприємства, відмова споживачів від продукції, що випускається інтегрованою структурою, можливість шахрайства менеджерами, неприйняття нової корпоративної культури персоналом об'єднаного підприємства.

Значний ступінь невизначеності процесу формування інтегрованих структур обумовлений рядом чинників: відсутністю повної достовірної інформації (про стан та тенденції розвитку зовнішнього середовища функціонування; інвестиційну привабливість цільових компаній; фінансову спроможність компанії-інтегратора), наявністю різноспрямованих тенденцій (на ринку в цілому; дисбаланс економічних інтересів, характерний для продавців і покупців; відмінність в стратегіях поведінки компанії-інтегратора та компанії-мети), елементами випадковості тощо. Це зумовлює необхідність врахування впливу окремих факторів на загальний ризик інтеграційного процесу для прийняття обґрунтованих рішень в умовах нечіткої (імовірнісної) інформації.

Висновки. Отже, нами охарактеризовано та проаналізовано основні види ризиків, що виникають на різних рівнях (мікро-, мезо-, макрорівень) та притаманні суб'єктам інтеграційної взаємодії. Встановлено, що невизначеність розвитку економічного середовища виступає першопричиною виникнення ризику, ставить суб'єктів господарювання перед необхідністю ідентифікації основних чинників ризикових подій, їх своєчасного прогнозування, оцінки можливих втрат, передбачення та застосування відповідних коригуючих дій при плануванні та здійсненні інтеграційної взаємодії, створенні нових інтегрованих структур та для забезпечення стабільності розвитку інтегрованих систем.

Цілісний аналіз ризиків може бути покладений в основу побудови якісно нової системи оцінки ризикованості інтеграційних процесів, що ґрунтуватиметься

на моніторингу оцінки ризиків. Це має стати першим кроком на шляху формування методичної бази оцінки ризиків та інструментарію виявлення підвищеного ризику в процесі формування та розвитку конкретних інтегрованих структур.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [Многостороння] / Вітлінський В.В., Великоіваненко П.І. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Ильашенко С.Н. Совершенствование подходов к оценке риска проектов инновационного развития / С.Н. Ильашенко // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2001. – № 6–7. – С. 100–104.
3. Шегда А.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: [навчальний посібник] / А.В. Шегда, М.В. Голованенко. – К.: Знання, 2008. – 271 с.
4. Старостіна А. О. Управління ризиками в економіці: сучасний стан та інтегральний підхід / А.О.Старостіна, В.А.Кравченко // Проблеми системного підходу в економіці [Електронне наукове фахове видання]. – 2009. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Kravchenko_209.htm.

Н. Скопенко, д-р екон. наук, доц.
Національний університет пищевых технологий, Киев,
Н. Андreyuk, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Киев

5. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: [навчальний посібник] / Р.В. Пікус, Н.В.Приказюк. – К.: Знання, 2010. – 598 с.
6. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под. Ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова/- М.: Альпина Паблишер, 2010. – 931 с.
7. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. 2-е изд. – М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К0", 2004. – 544 с.
8. Мостенська Т.Л. Основні підходи до визначення ризику при здійсненні інтеграції / Мостенська Т.Л., Скопенко Н.С. // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – К.: НУХТ. – 2012. – № 45 – С. 177-184.
9. Соскін О. Фінансово-економічні ризики розвитку України в умовах сучасної кризи / Олег Соскін // Економіка і управління. – 2009. – № 4. – С. 20-31.
10. Тюленева Ю.В. Інтеграційний підхід визначення ризиків підприємства / Ю.В.Тюленева // Ефективна економіка [Електронне наукове фахове видання]. – 2013. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1716>.
11. Скопенко Н.С. Обґрунтування доцільності формування та розвитку інтегрованих об'єднань в АПК України / Н.С. Скопенко // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. Економіка – К.: ВПЦ "Київський університет", 2011. – №. 123. – С. 44-47.

Надійшла до редакції 05.09.13

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РИСКА ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В статье определены и классифицированы риски интеграционного взаимодействия предприятий на различных этапах осуществления интеграции. Предложено рассматривать риски в соответствии с уровнем их возникновения. Определены значения каждого уровня в процессе выявления интеграционных рисков. Для комплексного изучения интеграционных рисков предложено определить рискованные ситуации на различных стадиях интеграционного процесса.

Ключевые слова: интеграция; интеграционное взаимодействие; риск; рискованные факторы.

N. Skopenko, Doctor of Sciences, Associate Professor
National University of Food Technologies, Kyiv,
N. Andreyuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINATION OF INTEGRATIONAL INTERACTION RISK

In the article risks of integrational interaction at various stages of integration are identified and classified. It is proposed to consider the risks according to their level of occurrence. Values for each level are defined in process of identifying integration risks. For a comprehensive study of the integration risk it is proposed to identify risky situations at different stages of the integration process.

Keywords: integration; integrational co-operation; risk; risk factors.

УДК 330.161
JEL A14

Т. Литвиненко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК УМОВА ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ТА СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

В статті висунута гіпотеза, що ініціативи підприємств з впровадження корпоративної соціальної відповідальності в свою діяльність допоможуть прискорити процеси технічного оновлення, модернізації їх діяльності, сприятимуть підвищенню їх прибутковості. Такі дії підприємств спонукатимуть уряд до більш активних дій щодо інтеграції в європейський економічний простір.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, європейська інтеграція України, прозорість діяльності компаній, додання тінювих відносин, рівень довіри споживачів, соціальний капітал, громадянські цінності.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування України як незалежної держави з 90-х років минулого століття розпочиналось з орієнтацією на інтеграцію країни в європейську та світову спільноту, були сподівання, що це відкриє нові можливості для співпраці України з розвиненими країнами континенту, економічного розвитку, модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності економіки, сприятиме кращому використанню багатих інтелектуальних та природних ресурсів, зміцнення позицій держави в міжнародній системі координат. Були також очікування прискорення процесів вдосконалення політичної та інституціональ-

ної систем, підвищення добробуту, становлення України як інтегрованої частини глобального суспільства. Проте, як свідчить практика, процес інтеграції України не відбувається швидко, є багато теоретичних та практичних проблем, які, або не врахували, або не змогли реалізувати в практичній діяльності. Тому дослідження різноаспектних питань розроблення шляхів інтеграції України в світовий простір є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, яка розглядається. Уваги науковців, звичайно ж не оминули різноманітні процеси зовнішньоекономічної діяльності країни та її входження в світовий та європейський простір. Важливий внесок в розвиток цих ідей внесли вчені Я. Малик [1], А.І. Гончарук, О.О. Усенко,

© Литвиненко Т., 2013

Д.Г. Лук'яненко [2], Н. Осадча [3], та ін. Проте питання, що стримують входження України в світовий та європейський простір потребують подальшого дослідження.

Невирішені частини загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. Серед проблем, що стримують європейську інтеграцію країни, як це визнається і політиками, і науковцями, є непрозорість державного управління, корупція, незважаючи на декларування реформ державного управління та проведення всеосяжної боротьби з корупцією. Звичайно, вирішення цих проблем неможливе без уваги до них на макроекономічному, державному рівні. Проте, також і без модернізації окремих підприємницьких структур в Україні годі думати не лише про європейське майбутнє країни, а й про майбутнє країни взагалі, адже саме на рівні окремих господарських структур поєднуються та використовуються ресурси і, в результаті створюються блага для споживання. З точки зору мікроекономічного рівня міжнародна економічна інтеграція змушує підприємства рухатися в напрямку, який властивий підприємствам, що функціонують в європейських країнах, вони змушені відповідати сучасним стандартам ведення бізнесу, адже це дає кращий доступ до міжнародних ринків, а досвід розвинених країн доводить, що підприємства, орієнтовані на міжнародні зв'язки, демонструють кращі результати діяльності, порівнюючи з тими, що орієнтуються лише на внутрішній ринок.

Важливим кроком до вдосконалення діяльності підприємств України, на наш погляд, має бути і прозоре, соціально-відповідальне ведення бізнесу. Проблема корпоративної соціальної відповідальності приділяється належна увага в працях українських науковців, проте досліджуються ці питання в контексті підвищення конкурентоспроможності підприємств, ще частіше ці питання вивчаються в контексті розвитку соціально-трудових відносин, що на наш погляд далеко не вичерпує багатоглибини соціальної відповідальності. Тому **метою статті є** дослідження проблеми соціальної відповідальності бізнесу в контексті її впливу на розвиток євроінтеграції України, чому, на наш погляд, приділяється недостатня увага, незважаючи на її важливість.

Виклад основного матеріалу дослідження. В практиці діяльності різних підприємницьких структур світу останнім часом відбулись суттєві зміни, зумовлені новим характером соціально-економічних відносин, притаманних сучасному суспільству, яке називають постіндустріальним суспільством, суспільством знань тощо (дискусія ще не припинилася щодо визначення назви, яку більшість науковців сприйняли б як прийнятну). Загальні суттєві зміни, що відбулись в світовій економіці, змушують підприємства адаптуватись до викликів нового суспільства, і ті компанії, які з цим впорались, посіли провідні місця в світових рейтингах успішних компаній світу. Проте, серед таких компаній, на жаль, немає українських. Незважаючи на прагнення уряду вивести країну в розряд цивілізованих держав світу, зусилля підприємців зміцнити становище українського бізнесу на світових ринках, втілити це в практику поки що не вдається.

Ринкові перетворення в країні змусили відмовитись від методів впливу на підприємства, які притаманні плановій централізованому керуванню економікою. Самі підприємницькі структури, незважаючи на зміну форм власності та організаційно-правових форм господарювання, далеко не завжди спроможні сформулювати стратегію, яка дозволить їм функціонувати в умовах сучасного нового суспільства. Зважаючи на все зазначене слід зробити висновок про те, що важливо спрямувати зусилля на пошук та виявлення шляхів адаптації українських підприємств до викликів сучасного суспільства.

Серед таких напрямів варто розглянути стратегію соціально відповідального ведення бізнесу, адже цим питаннями опікуються і в країнах ЄС. Концепція КСВ широко поширена в європейських країнах. В одних країнах КСВ інтегрована в державну політику (Данія, Франція, Фінляндія, Швеція), в інших – соціально відповідальні практики є виключно прерогативами компаній (Греція, Ірландія, Нідерланди, Словенія). У Європейському Союзі переважає думка про те, що основна роль КСВ полягає у підтримці сталого розвитку компанії, що призведе до відповідальної бізнес-поведінки, покращення ситуації на ринку праці, покращення якості продуктів і послуг, що надають компанії, а також сталого розвитку в цілому. Незважаючи на той факт, що 15 країн Європи вже мають національні політики з КСВ на державному рівні, в Україні такого розуміння КСВ ще не досягли.

В новій Стратегії Європейського Союзу "Європа 2020: вибудовуючи розумне, стійке і всеосяжне в зростанні підприємство" питання корпоративної соціальної відповідальності займають важливе місце. Європейська Комісія перейшла до довгострокового планування в контексті КСВ, її цілі – створити умови, сприятливі для стійкого зростання, відповідальної бізнес-поведінки і постійної зайнятості в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Також наголошується на тому, що КСВ вигідна підприємству, а КСВ компаній вигідно суспільству. Європейська Комісія відзначає невирішені питання щодо розвитку соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах, серед них відзначається, що більшість компаній в Європі все ще не інтегрували соціальні та екологічні питання у свою діяльність; певну кількість європейських компаній звинувачують у недотриманні прав людини і трудових стандартів; наголошується на тому, що лише 15 з країн-членів ЄС мають національні політики з КСВ. Вирішення цих питань передбачає докладання зусиль для досягнення балансу у відносинах стейкхолдерів до КСВ; пропонується посилити увагу держави до здійснення практики КСВ, зокрема йдеться про доцільність винагородження компаній за відповідальну бізнес-поведінку через інвестиції і державні закупівлі. Також, Комісія заявляє про свої плани почати дискусію про роль бізнесу в суспільстві в 21 столітті, щоб розробити спільне розуміння й очікування, а потім проводити періодичні опитування довіри громадян до бізнесу та його ставлення до КСВ [4].

У відносинах України та Європейського Союзу доречно розрізняти формальний та фактичний аспекти. Формальний аспект відносин був започаткований після референдуму про незалежність України у 1991 році і визнання незалежної країни Європейським співтовариством. Тоді вперше пролунав заклик Євросоюзу до України підтримувати з державами-членами Європейських Співтовариств відкритий і конструктивний діалог. Наступними важливими кроками були: схвалені Верховною Радою України 02 липня 1993 р. "Основні напрями зовнішньої політики України"; угода про партнерство і співробітництво (УПС) з Європейським Союзом, де було визначено правовий механізм взаємодії між двома сторонами, яка була підписана 14 червня 1994 р. у Люксембурзі та 10 листопада 1994 р. ратифікована Верховною Радою України. Ця угода набрала чинності з 01 березня 1998 р. після її ратифікації всіма державами-членами ЄС. У тому ж 1998 р. було створено Комітет Україна – ЄС. У грудні 1999 р. було схвалено Спільну стратегію ЄС щодо України. У вересні 2000 р. Указом Президента України схвалено Програму інтеграції України до Європейського Союзу [5]. Особливої пріоритетності питанням євроінтеграції України набувають в су-

часних умовах, коли ведеться підготовка до Вільнюського саміту восени 2013 року.

Фактична ж діяльність різних урядів України не забезпечувала реалізацію прийнятих нормативно-правових документів. Корпоративна закритість системи державного управління, високий рівень корупції, слабкість демократичних інституцій і нерозвиненість громадянського суспільства, утиски свободи преси, політичні проблеми, що викликали критику Ради Європи, відсутність стабільного національного консенсусу з ключових питань внутрішнього розвитку і зовнішньої політики вкрай негативно вплинуло на взаємини України з ЄС [3]. І сьогодні ситуація з підписанням Україною докуме-

нтів про асоційоване членство все ще залишається до кінця не визначеною.

Затягування процесів інтеграції України в європейський простір на урядовому рівні негативно впливає не лише на сам процес інтеграції, а й на погіршення соціально-культурної ситуації в країні, що небезпечно з точки зору перспектив подальшого розвитку країни в умовах глобалізації. Становище економіки країни погіршується, одним із свідчень цього є те, що консервується технологічна відсталість вітчизняних підприємств (див. таблицю 1) і не створюються ні нормативно-правові, ні соціальні умови зміни ситуації на краще.

Таблиця 1. Інноваційна діяльність промислових підприємств України

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Освоєння виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах, найменувань	2526	2446	2685	2408	3238
Обсяги реалізованої інноваційної продукції, млрд грн	40,2	45,8	31,4	33,7	42,4
Обсяги реалізованої інноваційної продукції, % до загального обсягу реалізованої промислової продукції	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8

*Джерело: збірники Держстату "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" за 2009-2011 р.р.

Важливим каталізатором модернізації підприємств країни може стати суттєве поширення практики КСВ в їх діяльності. В стратегічному плані це дозволить підприємствам мати не лише динаміку розвитку, а й забезпечити стабільність та стійкість. Адже реалізація принципів КСВ змушує підприємства розробляти стратегію, яка відповідає підприємствам третього тисячоліття, тобто забезпечувати узгоджений розвиток економічної, екологічної та соціальної складових, що і дозволить успішно конкурувати в довготривалій перспективі на внутрішніх та світових ринках.

Українські компанії, які використовують корпоративну соціальну відповідальність, є лідерами в українській еко-

номії за прибутковістю та популярністю за даними першого в Україні індексу прозорості та підзвітності компаній, який розраховувався Центром "Розвитку корпоративної соціальної відповідальності". Найвищий Індекс прозорості має компанія ДТЕК (160 балів із 200 можливих; 80% прозорості), яка за отриманими балами увійшла до топ-10 найпрозоріших компаній країни за оцінкою Центру (рис.1). Компанії, які увійшли до складу перших десяти подають нефінансові звіти, мають деталізований опис упровадження соціальних та екологічних проектів та зручну навігацію сайтів і всіляко демонструють свою відповідність принципам Глобальної ініціативи ООН [6].

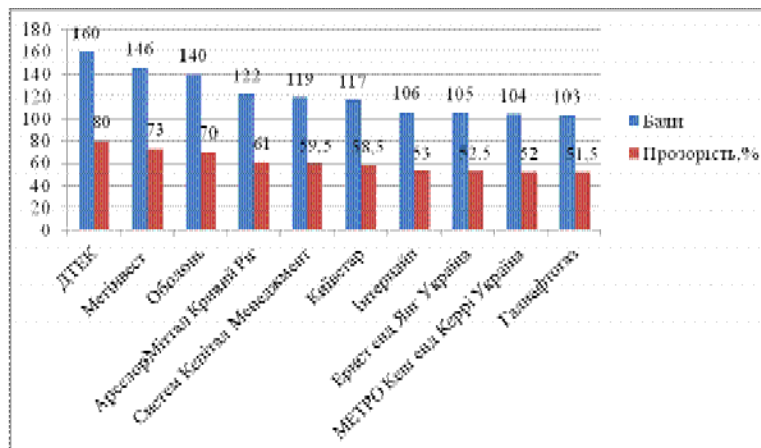


Рис.1. Рейтинг найпрозоріших українських компаній [6]

Незважаючи на те, що з КСВ знайомі українські підприємства, про що свідчать результати досліджень, стрімкого зростання кількості соціально відповідальних компаній не спостерігається. Однією з причин такого становища є невирішені загальнодержавні питання, серед яких і значні масштаби неформальної економіки.

Відомо, що важливою формою прояву етичного ведення бізнесу та реалізації принципів КСВ є дотримання законодавства. Проте слід визнати, що вітчизняному бізнесу, як і уряду в цьому плані ще багато чого слід зробити. Одним з пояснень такої тривалості боротьби з корупцією є впевненість економістів та політологів в тому, що "тіньовий ринок" допомагає на певному етапі створю-

вати робочі місця для некваліфікованих робітників та знімати соціальну напругу, і з часом він зникне сам по собі. Поширеність такої думки характерна не лише для України, а й для інших країн. За оцінками фахівців на неформальну економіку припадає 40% ВВП в країнах з низьким та 17% – з високим рівнем доходу на душу населення. В окремих галузях, таких як роздрібна торгівля та будівництво, близько 80% працівників працюють нелегально. Дослідження McKinsey Global Institute (MGI) довели хибність цих думок [7]. Окремий короткостроковий вигравш від неформальних відносин нівелюється їх довгостроковим негативним впливом на економічне зростання, темпи створення нових робочих місць. Неформа-

льні компанії з часом не можуть вирватися в число лідерів ринку, оскільки не можуть зростати, консервують свою відсталість та низьку продуктивність праці. За даними цього ж дослідження, продуктивність праці в неформальних компаніях світу в два рази нижча, ніж в середньому в компаній, які працюють прозоро в тих же галузях економіки. Таким чином, долання неформальних, тіньових відносин, що є складовою стратегії соціально відповідального ведення бізнесу, є економічно вигідною діяльністю і для окремих компаній і для країни в цілому.

Активніше приєднання українських підприємств до Глобальної ініціативи ООН може сприяти і підвищенню своєї ефективності і допомагати країні досягати визнання в Європейській та світовій економіці. Уряд країни повинен підтримувати ініціативу підприємств щодо формування соціально відповідальної поведінки. На жаль в Україні не знайшла підтримки на державному рівні Національна програма підтримки корпоративної соціальної відповідальності. А вона могла б допомогти вирішенню низки проблем, пов'язаних зі зниженням рівня тінізації економіки, зокрема вирішенню такої проблеми, як ухиляння від сплати податків. Справедливо вважається, що ухилятися від сплати податків змушує високий рівень податкового навантаження на бізнес. Але тут спостерігається така залежність: чим більше податкових надходжень від підприємств, чим менше вони будуть ухилятися від сплати податків, тим більше можливостей знизити податковий тиск. За умови, що уряд зможе змусити більшість компаній сплачувати податки, можна буде знизити податковий тиск і зберегти загальний обсяг податкових надходжень. За даними дослідження експертів MGI в Туреччині відомо, що в роздрібній торгівлі цієї країни державі вдається збирати лише 64% від розрахункового обсягу ПДВ. Якби цей показник довести до 90%, то можна було б знизити ПДВ з 18% до 13% і зберегти загальний обсяг податкових надходжень [7].

Для розвитку КСВ важлива не лише державна підтримка та докладання зусиль з боку уряду, а й створення необхідної громадської думки про важливість етичного

ведення бізнесу. Важливою формою прояву ставлення споживачів до соціально відповідальної компанії є довіра.

Довіра до підприємства розглядається в контексті вивчення процесу формування ролі соціального капіталу в суспільстві. Такий підхід важливий для розуміння значення соціально відповідального ведення бізнесу, адже соціальна відповідальність і формується, і проявляється в межах не окремого підприємства, а й в середовищі, яке оточує підприємство: в системі соціальних, політичних, культурних аспектах життя суспільства. Саме тому важливо посплатися на розуміння соціального капіталу Р. Патнема. Його концепція соціального капіталу базується на тому, що цей капітал складається з трьох компонентів: моральних зобов'язань і норм, соціальних цінностей (особливо довіри) і соціальних мереж [8]. Крім цього, важливо також і те, що успішне функціонування економічної системи за Р.Патменом є результатом накопичення соціального капіталу. В межах нашого дослідження важливо врахувати, що соціальна відповідальність бізнесу сприяє формуванню соціального капіталу суспільства. Для України це може бути важливим аргументом на користь того, що соціальна відповідальність важлива не лише для окремої компанії, оскільки це дозволяє через підвищення довіри споживачів отримувати прибутки, а й для всієї країни, тому що світовий досвід свідчить про існування залежності між рівнем сформованості суспільного капіталу та рівнем успішності економіки країни в цілому. Внесок соціального капіталу у зростання ВВП у 50-х рр. XX ст. складав 10%, і збільшив його до 20-25% в 1990-х роках в таких країнах, як Великобританія, Данія, Німеччина Швеція, Франція, Японія [9].

Рівень довіри споживачів до підприємств галузі розглядається як "сукупний" соціальний капітал і оцінюється на основі індексу довіри до галузі на певний період часу і є важливим складником розуміння розвиненості соціально відповідального ведення бізнесу. Про міру довіри до галузей в Україні свідчить дані таблиці 2.

Таблиця 2. Рівень довіри споживачів до галузей промисловості в Україні, в 2009 та 2010 рр. (за матеріалами дослідження компанії Noblet Media CIS+)

№/п	Галузь	Рівень довіри до галузі у 2009 р., %	Рівень довіри до галузі у 2010 р., %
1	Техніка та технологія	59	65
2	Зв'язок і комунікації	53	60
3	Сільське господарство	51	47
4	Розрібна торгівля	45	43
5	Промислове виробництво	42	43
6	Виробництво товарів народного споживання	44	41
7	Розваги та шоу-бізнес	43	40
8	Будівництво	34	37
9	ЗМІ	36	34
10	Банківська діяльність	21	31
11	Енергетика, нафтопреробка	24	29
12	Фармацевтика	29	28
13	Медицина	26	23
14	Страхова діяльність	21	20

*Джерело: Складено за [10]

Розвиток і використання КСВ в будь-якій галузі підвищує ефективність соціально-економічного функціонування галузі шляхом створення умов для вигідності використання принципів КСВ перед своїми акціонерами, співробітниками і суспільством, дозволяє підтримувати добрі починання та благодійні акції, чесно платити податки, сприяти поліпшенню соціальної сфери, охорони здоров'я та освіти, зберігати природні ресурси і навколишнє середовище.

Важливою проблемою, яка також потребує уваги, є визначення стану готовності суспільства в цілому створювати тиск на бізнес з тим, щоб впливати на формування соціально відповідальної поведінки підприємців. Виявляється, готовність суспільства знаходиться на низькому рівні, як свідчать дослідження соціологів [11]. Ієрархія цінностей людей не завжди співпадає з ієрархією їхніх потреб, на поведінку людей впливають умови, в яких вони знаходяться. З 15 виділених в

опитуванні сторін життєвих цінностей 2/3 опитаного дорослого населення віднесли до 5 найважливіших такі: родина, робота (для працюючих), впевненість в завтрашньому дні та рівень матеріального забезпечення, поведінка дітей та розвиток їхніх особистісних якостей (для тих, хто має дітей). Значно нижче цінуються громадянські цінності, такі як економічне стано-

вище в Україні та ставлення до себе громадськості. Ще нижче значення мають такі важливі для формування соціальної відповідальності бізнесу громадянської цінності, як власна поведінка стосовно людського оточення, забезпечення безпеки своєї країни та участь в суспільному житті (див. таблицю 3).

Таблиця 2. Відносна важливість (цінність) виділених сторін життя для дорослого населення України (шкала відносної цінності від 0 до 100 балів)

№п	Сторони життя	Величина цінності (середній бал)
1	Родина	86
2	Робота (для працюючого населення)	81
3	Впевненість у завтрашньому дні	76
4	Рівень матеріального забезпечення	75
5	Поведінка дітей, розвиток їхніх особистісних якостей (з числа тих, що мають дітей)	71
6	Економічне становище в Україні	59
7	Ставлення людей, що оточують	56
8	Власні знання, досвід, уміння	54
9	Можливість реалізувати свої здібності	54
10	Можливість бути незалежним	54
11	Стан довкілля в місті (селі)	52
12	Особисте (інтимне) життя	52
13	Власна поведінка стосовно людей, що оточують	51
14	Забезпечення безпеки України	49
15	Участь у громадському житті	33

*Джерело: Складено за [11, 12]

Висновки. Таким чином, ініціативи з боку підприємств України щодо впровадження корпоративної соціальної відповідальності в свою діяльність допоможуть не лише прискорити процеси технічного оновлення, модернізації їх діяльності, сприятимуть підвищенню їх репутації, прибутковості, а й сформулюють потребу більш активних дій уряду щодо інтеграції в європейський економічний простір. Звичайно, потрібно продовжити дослідження в цьому плані, але без сумніву також необхідні зусилля щодо: посилення інформаційної роботи в українському суспільстві щодо використання стратегії КСВ в практиці діяльності провідних компаній світу шляхом використання можливостей ЗМІ, включення навчальної дисципліни "Корпоративна соціальна відповідальність" як нормативної для підготовки економістів, інженерів, журналістів та соціологів; поглиблення наукових досліджень в галузі КСВ, уникнення однобічного уявлення про КСВ як соціальну програму діяльності підприємств, спрямовану лише на покращення умов праці та благодійність, обговорення цієї проблематики на наукових конференціях, на сторінках наукових видань; підвищення уваги та ролі уряду країни до питань розвитку КСВ, як це відбувається в європейських країнах останнім часом, затвердження Державної концепції розвитку КСВ, підтримка з боку держави ініціатив тих підприємств, які працюють як соціально відповідальні, систематично публікуючи звіти та здійснюючи інші соціально значимі проекти в своїй діяльності, що справляють позитивний вплив на розвиток економіки, вирішення екологічних та суспільних проблем.

Список використаних джерел

1. Малик Я. Європейський Союз [Текст] / Я. Малик, О. Киричук, І. Залуцький. – Львів, 2006. – 610 с.
2. Гончарук А.І. Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, проблеми і перспективи / А.І. Гончарук, О.О. Усенко // Міжнародна економічна політика: наук. журн. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; голов. ред. Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2011. – № 12–13. – С. 98–132.
3. Осадча Н.В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу (ЄС) [Текст] / Осадча Н.В. // Економічний вісник Донбасу. – № 3–(25), 2011. – С. 71–81.
4. Нова стратегія Європейської комісії з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) 2011–2014: швидше, вище, сильніше. Експертний коментар від Центру "Розвиток КСВ" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.csr-ukraine.org/cstrategiya_europeyskoj_komisii_.html.
5. Програма інтеграції України до ЄС, схвалена Указом Президента України від 15.09.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.customs.gov.ua.
6. Індекс прозорості й підзвітності компаній / Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.csr-ukraine.org/rezultati_indeksu_prozorosti.html.
7. Диана Фаррелл. Скрытые угрозы неформальной экономики. [Електронний ресурс] // The McKinsey Quarterly – 2004 – №3 – Режим доступу: http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue07/11_0204.aspx?tid=27.
8. Головки Л.С. Соціальний капітал: сутність та проблеми розвитку [Текст] Головки Л.С. // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво, 2012 р., № 1 (64). – с. 5–9.
9. Стежко Н. Роль соціального капіталу в забезпеченні інноваційного розвитку [Текст] / Стежко Н. // Економіка. – 2010 – № 1 (101) – С.47–51.
10. Дем'яненко Ю.В. Модель оцінювання рівня соціального капіталу підприємств сфери послуг [Текст] / Ю.В. Дем'яненко // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (9). – С. 102–108.
11. І.Кириченко. Ціннісні пріоритети + мотивована діяльність // Дзеркало тижня // № 16(113) – 27 квітня 2013 р. – с.12.
12. Хмелько В.Е. Социальная направленность личности: некоторые вопросы теории и методики социологических исследований [монография] – К.: Политиздат Украины, 1988. – 279 с.

Надійшла до редколегії 25.08.13

Т. Литвиненко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК УСЛОВИЕ ВХОЖДЕНИЯ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКОЕ И МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

В статье предложена гипотеза о том, что инициативы предприятий по внедрению корпоративной социальной ответственности в свою деятельность помогут ускорить процессы технического обновления, модернизации их деятельности, будут содействовать повышению их прибыльности. Такие действия предприятий подтолкнут правительство к более активным действиям по интеграции в европейское экономическое пространство.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, европейская интеграция Украины, прозрачность деятельности компаний, преодоление теневых отношений, уровень доверия потребителей, социальный капитал, гражданские ценности.

T. Lytvynenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS CONDITION OF INCLUDING UKRAINE IN EUROPE AND WORLD ECONOMIC SPACE

The thesis that companies' activities for introduction of corporate social responsibility stimulates the speed of to the processes of the technical upgrade, modernization of company's activity and increase of its profitability is proved within the article. Those Ukrainian companies, which have high index of activities transparency, are also the most profitable. However, we can't observe any significant increment of number of companies joining the Global agreement. One of the explanations we could name is the unproved idea supported by some politicians and economists about a shadow ('black') market that allegedly allows creating workplaces and taking off social tension in society on the certain stage. Insignificant values of index of citizens' trust to activity of industries holds on the development socially of responsible business. Trust considered as a part of the general social capital. The Government of Ukraine must support initiative of companies to introduce social responsibility of business, as many European governments do it. It is also important to inform society of advantages of CSR.

Keywords: corporate social responsibility, European integration of Ukraine, transparency of activity of companies, overcoming of shadow relations, level of trust of consumers, social capital, civil values.

УДК 330.101.542
JEL D62

О. Отрошко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЗОВНІШНІ ЕФЕКТИ: КРИТИКА ХИБНИХ УЯВЛЕНЬ

У статті спростовуються деякі помилкові уявлення щодо зовнішніх ефектів. Особливу увагу приділено критичному аналізу традиційних підходів до обґрунтування необхідності державного втручання у функціонування ринків у випадку зовнішніх ефектів.

Ключові слова: зовнішні ефекти, теорема Коуза, суспільні блага.

Постановка проблеми. Нині загальноприйнято вважати, що однією із недосконалостей ринкової системи є зовнішні ефекти. Відповідно, й державне регулювання зовнішніх ефектів у переважній більшості випадків розглядається як одна із важливих економічних функцій держави. Такою, що до певної міри розходиться із загальноприйнятими уявленнями, можна вважати позицію Р. Коуза, який доводив, що за певних умов ринки здатні краще за державу справлятися з проблемою зовнішніх ефектів.

Метою статті є критичний аналіз найбільш поширених в економічній літературі хибних уявлень щодо зовнішніх ефектів. Передусім ми зупинимось на помилкових дефініціях зовнішніх ефектів. У подальшому ми покажемо, що надлишкове виробництво товарів і послуг – не єдина і не головна причина, через яку держава повинна втручатися у функціонування ринків у випадку негативних зовнішніх ефектів. Крім того, ми намагатимемося довести, що "невиробництво" товарів та послуг у випадку позитивних зовнішніх ефектів не може вважатися достатньою підставою для державного субсидування їх виробництва чи споживання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зайве говорити про те, наскільки важливим для аналізу будь-якої наукової проблеми є точне визначення пов'язаних з неї ключових понять. А між тим навіть побіжне знайомство з сучасними літературними джерелами з питань економічної теорії засвідчує, що з-поміж чисельних тлумачень зовнішніх ефектів – чимало й таких, які не можна вважати достатньо коректними. Відтак, варто із самого початку зупинитися на типових неточностях, яких припускаються при визначенні зовнішніх ефектів.

По-перше, занадто широким є визначення зовнішніх ефектів як просто впливу "діяльності однієї людини на добробут іншої" [1, с. 135]. Під таке тлумачення зовнішніх ефектів підпадають у тому числі і дії людей, які жодного стосунку до них не мають. Якщо Петренко на платній основі надає якусь послугу Іваненку, він, безперечно, позитивно впливає на його добробут. Однак ніякого зовнішнього ефекту при цьому не виникає. Суттєвою ознакою зовнішніх ефектів є те, що, будучи впливами діяльності людей на добробут третіх осіб, вони, за визначенням, здійснюються без компенсації з боку тих,

хто завдає шкоди, або, навпаки, отримує вигоду. У наведеному випадку можна було б говорити про виникнення зовнішніх ефектів лише тоді, коли Петренко, надаючи на платній основі послугу Іваненку, одночасно безоплатно позитивно або негативно впливав би на добробут інших осіб, з якими у нього не було б жодних угод щодо подібних впливів.

По-друге, також занадто широким, а тому і недостатньо коректним було б і тлумачення зовнішніх ефектів як *неопосередкованих* ринком впливів діяльності одних суб'єктів економіки на добробут інших. Серед згаданих впливів є й такі, які не входять до категорії зовнішніх ефектів, як, наприклад, позитивні впливи держави на добробут домогосподарств у випадку, коли вони отримують від неї трансфертні платежі. Зовнішні ефекти виступають лише одним із різновидів неопосередкованих ринком впливів діяльності одних суб'єктів економіки на добробут інших, а тому не можуть ототожнюватися з ними. Відмінною рисою зовнішніх ефектів як різновиду такого роду впливів є те, що вони, як уже наголошувалося, являють собою впливи на добробут третіх осіб. Так, здійснюючи ті ж самі трансфертні платежі домогосподарствам, держава може одночасно позитивно впливати на добробут третіх осіб, якщо такі платежі призводитимуть до зменшення масштабів асоціальної поведінки їх отримувачів.

По-третє, спірним видається тлумачення зовнішніх ефектів як "додаткових витрат або вигід" [2, с. 334]. Безперечно, поняття зовнішніх ефектів та додаткових витрат або вигід тісно пов'язані між собою, але не як поняття, одне із яких розкриває зміст іншого. Зовнішні ефекти, скоріше, спричиняють появу додаткових витрат або вигід, ніж є ними самими.

По-четверте, помилково вбачати одну із характерних рис діяльності, яка генерує зовнішні ефекти, у тому, що вона породжує "ненавмисні вигоди чи збитки для інших людей" [3, с. 262]. Якщо Петренко, знаючи наперед, що його діяльність завдає некомпенсованої шкоди Іваненку, продовжує її здійснювати, заподіяні ним збитки навряд чи можна вважати ненавмисними. Адже будучи свідомим того, що його діяльність зашкодить Іваненку, він міг би або припинити її, або ж запропонувати Іваненку адекватну компенсацію за заподіяну шкоду.

Якщо він не робить цього, завдання некомпенсованих збитків Іваненку стає частиною його намірів, хоч як би сам він не відхрещувався від цього. Так само і створення позитивних зовнішніх ефектів цілком може входити у наміри людей. Це відбувається тоді, коли ті, хто їх генерують, з самого початку знають, що їх діяльність, окрім всього іншого, створюватиме некомпенсовані вигоди третім особам.

З урахування зроблених вище зауважень зовнішні ефекти можна визначити як некомпенсовані впливи діяльності суб'єктів економіки на добробут третіх осіб. Подібне, хоча і не ідентичне, тлумачення зовнішніх ефектів можна зустріти в роботі А. Пігу "Економічна теорія добробуту", де вони розглядаються як одна із причин розходжень, що виникають між суспільним та приватним граничними продуктами [4, с. 251-253].

Розглядаючи позитивні зовнішні ефекти, економісти часто вказують на їх тісний зв'язок із суспільними благами. Так, П. Самуельсон і В. Нордхаус стверджують, що "найбільш яскравим прикладом позитивного зовнішнього ефекту є суспільні блага" [5, с. 55]. На думку цих економістів, і будівництво мережі швидкісних магістралей, і створення національної метеорологічної служби, і проведення фундаментальних наукових досліджень – все це важливі приклади позитивних зовнішніх ефектів.

Як уже наголошувалося, ключовим моментом у випадку зовнішніх ефектів є відсутність компенсації з боку тих, хто завдає шкоди, або, навпаки, отримує вигоду. Коли мешканець багатоквартирного будинку за власний кошт висаджує на прибудинковій території дерева, він, дійсно, з одного боку, створює суспільне благо, а з іншого – генерує позитивний зовнішній ефект для інших мешканців будинку. У цьому разі надання суспільного блага супроводжується створенням позитивного зовнішнього ефекту для тих, хто не бере участі у його створенні. Інша справа – наданням суспільних благ державою. У цьому випадку виробництво суспільних благ оплачується у кінцевому підсумку коштом самих же платників податків, а тому жодної некомпенсованої вигоди вони не отримують. Тож навряд чи подібні випадки надання суспільних благ можна вважати прикладами створення позитивних зовнішніх ефектів.

Автори популярного підручника "Економікс" К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю, крім поняття суспільних благ, використовують поняття квазісуспільних благ, розуміючи під ними хоч і виключні, але такі, надання яких супроводжується виникненням "крупних вигід переливу", блага. Як приклад подібних квазісуспільних благ наводиться, зокрема, освіта. На думку цих авторів, ринкова система не може виробляти у достатній кількості квазісуспільні блага, а тому функцію з їх виробництва має взяти на себе держава [6].

Нам уже доводилося наголошувати, що послуги викладача є таким же виключним, а тому й приватним благом, як і послуги перукаря або адвоката [7]. Чи виникають позитивні зовнішні ефекти у сфері освіти? Багато хто вважає, що виникають, і, зокрема, з огляду на те, що освічені люди є більш політично активними та обирають більш ефективний уряд, що приносить користь кожному. А поза тим, оцінюючи такого роду користь, не зайвим буде згадати і про непоодинокі випадки, коли освічені люди вірою і правдою служили диктаторам або самі ставали ними. Так само неоднозначно сприймається і твердження про те, що освіта приносить вигоди всьому суспільству у вигляді менших витрат на попередження злочинів та забезпечення законності. Класичним прикладом "освіченої злочинності" є корупція, яка в багатьох країнах стала чи не головним гальмом на шляху економічного прогресу.

Отже, посилення на те, що в освіті виникають крупні позитивні зовнішні ефекти, – слабкий аргумент на користь державного втручання у цю сферу. Й особливо це стосується випадку надання державою повністю або частково безоплатної вищої освіти. За вищу освіту, навіть більшою мірою ніж за інші приватні блага, мають у повному обсязі платити ті, хто її отримують, – люди з далеко не найгіршими кар'єрними та матеріальними перспективами. Це стосується освіти як у приватних, так і державних університетах. Будь-який інший спосіб надання вищої освіти означатиме, що ті платники податків, які її не отримують або отримують на платній основі, бодай частково платимуть за тих, хто отримує її безплатно. Стосовно ж створення рівних умов для всіх бажаючих здобути вищу освіту, незалежно від їхніх статків, то цю проблему можна було б розв'язувати не шляхом запровадження її безоплатного надання, а за допомогою довгострокового кредитування тих, хто не в змозі за неї платити.

Обґрунтовуючи необхідність державного регулювання зовнішніх ефектів, переважна більшість економістів робить акцент на тому, що в їх випадку спостерігається відхилення рівноважних обсягів виробництва від їх оптимальних рівнів. Якщо у разі негативних зовнішніх ефектів має місце перевиробництво продуктів, то у разі позитивних зовнішніх ефектів вони виробляються у недостатній кількості. На недопущення або виправлення такого роду викривлень у розподілі ресурсів на виробництво продуктів і має бути націлене, на загальну думку, державне регулювання зовнішніх ефектів.

У разі негативних зовнішніх ефектів фактичні обсяги виробництва, дійсно, виявляються більшими за ті, які мали б місце за відсутності переливів витрат. Однак це не єдина і, як видається, не головна причина, в силу якої держава повинна регулювати негативні зовнішні ефекти. Надзвичайно важливою є та обставина, що збитки, які у разі негативних зовнішніх ефектів одні суб'єкти економіки завдають іншим, мають бути відшкодовані тими, хто їх завдає, тим, хто їх зазнає. Подібно до того, як споживачі звичайних благ платять за них їх виробникам, виробники "антиблаг" мають платити за них тим, хто є їх "споживачами". І якщо приватні особи виявляються неспроможними самотужки розв'язати проблему компенсації заподіяної шкоди, її розв'язання має взяти на себе держава.

Принципово інша ситуація виникає у разі позитивних зовнішніх ефектів. Якщо Петренко без жодних попередніх угод з Іваненком зробить для нього якусь хорошу справу, Іваненко не зобов'язаний платити за це Петренку, адже він не брав на себе подібних зобов'язань. Відповідно, й держава не має підстав вимагати від Іваненка, аби той заплатив Петренку за створений останнім позитивний зовнішній ефект. Держава може від імені Іваненка заплатити Петренку лише у разі, коли це вважатиме за потрібне зробити сам Іваненко. На противагу цьому у випадку, коли Петренко, не маючи на те згоди Іваненка, завдає йому шкоди, Петренко зобов'язаний відшкодувати її Іваненку. Відповідно, й держава має всі підстави вимагати від Петренка, аби він зробив це.

Таким чином, те, що у разі позитивних зовнішніх ефектів фактичні обсяги виробництва продуктів виявляються меншими за ті, які б мали місце за відсутності переливів вигоди, не є автоматичною підставою для державного втручання в процес функціонування ринків у формі субсидування виробництва чи споживання. Платники податків можуть вирішити не платити тим, хто створює для них позитивні зовнішні ефекти, небезпідставно вважаючи, що здійснення такого роду оплати є їх правом, а не обов'язком.

Критикуючи традиційний підхід до аналізу ситуацій, коли дії ділових фірм чинять шкідливий вплив на інших, Р.Коуз у своїй статті "Проблема соціальних витрат" зазначав наступне: "Традиційний аналіз затемнював природу майбутнього вибору. Питання зазвичай розумілося так, що ось А завдає шкоди В, і слід вирішити, як ми обмежимо дії А? Але це неправильно. Перед нами проблема взаємно зобов'язуючого характеру. Обереігаючи від шкоди В, ми накликаємо шкоду на А. Питання, яке необхідно вирішити, – чи слід дозволити А завдавати шкоди В або потрібно дозволити В завдавати шкоди А?" [8].

На нашу думку, ані аргументи, якими послуговується Р.Коуз у наведеному міркуванні, ані висновки, яких він доходить, не можна вважати достатньо переконливими. Якщо А завдає шкоди В, а саме це припущення є відправним пунктом у розглядуваному міркуванні Р.Коуза, то А має або припинити свої дії, або компенсувати В заподіяну шкоду. Однак ні те, ні інше не можна кваліфікувати як заподіяння шкоди А з боку В. Припиняючи шкідливу діяльність або компенсуючи заподіяну В шкоду, А погіршить своє становище у порівнянні з ситуацією, коли б він цього не робив. Проте було б елементарною підміною понять видавати такого роду погіршення становища А за шкоду, яку "ми накликаємо" на нього. Шкода, яку А завдає В, і втрати А від того, що він або припиняє її завдавати, або компенсує, – це абсолютно різні речі. Тому насправді жодної проблеми "взаємно зобов'язуючого характеру" у розглянутому випадку не виникає. А, і лише А, зобов'язаний припинити завдавати В некомпенсованої шкоди. Інше питання: які дії А слід вважати шкідливими щодо В. Однак якщо суспільство визнає якісь дії людей такими, що завдають шкоди іншим людям, такі дії мають бути або припинені, або ж ті, хто їх учиняє, мають компенсувати заподіяну іншим особам шкоду.

Розкриваючи зміст теореми Коуза, Н.Г.Менк'ю вдається, зокрема, до такого міркування: "Припустимо, що у Діка є собака по кличці Спот. Спот гавкає і заважає Джейн, сусідці Діка ... Плановик-соціолог... порівняє вигоду, яку Дік отримує від того, що тримає собаку, з витратами, які несе Джейн через її гавкання. Якщо вигода перевищує витрати, ефективність полягає в тому, що Дік тримає собаку, а Джейн продовжує слухати її гавкання. Якщо ж витрати перевищують вигоду, Діку доведеться позбавитися "вірного друга людини" [1, с. 143].

Отже, для того, щоб досягти ефективного результату, "плановику-соціологу" достатньо порівняти вигоди Діка від того, що він тримає собаку, з витратами, які несе Джейн через її гавкання, і залежно від того, що переважає, або дозволити Діку тримати собаку (якщо його вигоди переважають витрати Джейн), або ж заборонити йому це робити (якщо його вигоди є меншими за витрати Джейн). Проте, як видається, діючи у такий спосіб, "плановик-соціолог" припускався б грубої поми-

лки, в основі якої – абсолютно некоректне зіставлення при визначенні ефективності вигід, які отримують від своїх дій одні особи, з некомпенсованими витратами, які несуть у зв'язку з цими ж діями інші особи. Замість того, аби зіставляти вигоди Діка з витратами Джейн і робити на основі такого зіставлення якісь висновки щодо ефективності, "плановик-соціолог" мав би надати Діку змогу зробити вибір на користь одного із трьох можливих варіантів його дій: або він позбувається собаки, або він компенсує завдану їй гавканням шкоду Джейн, або він забезпечує належну звукоізоляцію свого помешкання. У свою чергу, те, який варіант обере Дік, залежить, з одного боку, від його оцінки вигоди від утримання собаки, а з іншого – від того, якими будуть його витрати на відшкодування збитків Джейн або покращання звукоізоляції своєї квартири. Приміром, якщо Дік оцінюватиме вигоди від утримання собаки у \$1000, а його витрати на компенсацію шкоди Джейн або покращання звукоізоляції квартири становитимуть відповідно \$800 і \$900, він як раціонально діюча людина обере першу альтернативу. Такі дії Діка і означатимуть досягнення соціально ефективного результату. Натомість ситуація, коли Дік продовжує тримати собаку лише на тій підставі, що отримувана ним вигода перевищує некомпенсовані збитки Джейн, нічого спільного з досягненням соціально ефективного результату не має.

Висновки. Підбиваючи підсумок, ще раз наголосимо, що у випадку негативних зовнішніх ефектів надзвичайно серйозним виявом неефективності ринків є відсутність компенсації шкоди з боку тих, хто її завдає, тим, хто її зазнає. Відповідно, й державне регулювання негативних зовнішніх ефектів має бути націлене насамперед на забезпечення такої компенсації. З іншого боку, ті, хто створюють позитивні зовнішні ефекти, не мають підстав вимагати компенсації з боку тих, хто отримує некомпенсовані вигоди. Тому і в обов'язки держави забезпечення такої компенсації не входить.

Список використаних джерел

1. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики / Н.Г. Мэнкью. – 2-е изд. – СПб: Питер, 2002. – 496 с.
2. Сломан Дж. Экономика / Дж. Сломан. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 832 с.
3. Бомол У.Дж., Блайндер А.С. Экономика. Принципы и политика / У.Дж. Бомол, А.С. Блайндер. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 927 с.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния, т. 1. / А. Пигу. – М., "Прогресс", 1985. – 512 с.
5. Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д. Экономика / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус. – 16-е изд.: М.: Вильямс, 2003. – 688с.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.be5.biz/ekonomika/e016/05.htm>
7. Отрошко О.В. Суспільні блага: уявні та дійсні відмінні риси / О.В. Отрошко // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – К.: Київ. ун-т. – Вип. 26. – 2011. – С. 70-74.
8. Р. Коуз "Проблема социальных издержек" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.libertarium.ru/lib_firm05.

Надійшла до редколегії 15.09.13

А. Отрошко, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ: КРИТИКА ЛОЖНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ

В статье опровергаются некоторые ошибочные представления о внешних эффектах. Особое внимание уделено критическому анализу традиционных подходов к обоснованию необходимости государственного вмешательства в функционирование рынков в случае внешних эффектов.

Ключевые слова: внешние эффекты, теорема Коуза, общественные блага.

A. Otroshko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

EXTERNALITIES: A CRITIQUE OF FALSE REPRESENTATIONS

The article refutes some of the misconceptions about the externalities. Particular attention is paid to the critical analysis of traditional approaches to the justification of the need for government intervention in markets in the case of externalities.

Keywords: externalities, the Coase theorem, public goods.

УДК 332.64
JEL G310Л. Чубук, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАВОК ДИСКОНТУ ТА КАПІТАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ ОЦІНКИ НЕРУХОМОСТІ, АДЕКВАТНИХ РИНКОВИМ УМОВАМ

Проаналізовано існуючі методи визначення ставок дисконту та капіталізації для оцінки дохідної нерухомості з точки зору їх розповсюдженості, переваг і недоліків застосування. Наведено рекомендації щодо наближення розрахункових значень ставок дисконту і капіталізації до реальних ринкових даних. Зокрема, шляхом ширшого використання фактичних даних стосовно рівня очікуваної віддачі на вкладений капітал, збільшення розміру коригувань ціни пропозиції, врахування додаткових ринкових чинників при побудові ставок рекапіталізації.

Ключові слова: оцінка нерухомості; дохідний підхід; ставка дисконтування; ставка капіталізації; очікувана ставка дохідності на вкладений капітал.

Постановка проблеми. Відомі вітчизняні дослідники методичних засад та практичних проблем оціночної діяльності О. Драпиковський та І. Іванова зазначають три основні причини, що обумовлюють невизначеність оцінки та впливають на ступінь достовірності її результатів: недостатній досвід або некомпетентність оцінювача (суб'єктивна невизначеність), відсутність адекватних методів аналізу і оцінки (модельна невизначеність), недостатній рівень активності та/або ліквідності на ринку (об'єктивна невизначеність) [1, с. 34]. Перші дві причини можуть бути усунені шляхом підвищення кваліфікації і рівня професійної підготовки оцінювача, розвитку методології та методичних прийомів оцінки, тоді як об'єктивна невизначеність є неподоланною в силу того, що ринкова інформація, на яку спирається оцінка, носить суперечливий, ймовірний, обмежений характер. Ключові показники, необхідні для реалізації порівняльного (ринкового) підходу, – ціни, орендні ставки, норми дохідності, капіталізації тощо в умовах невизначеності є волатильними і не відображають типову мотивацію покупця та продавця.

Вдосконалення методів та прийомів аналізу і оцінки вартості нерухомості виступає в умовах української економіки актуальним завданням, оскільки методологія оцінки відзначається недостатністю, а ринкова ситуація є невизначеною. Важливість же самої оцінки вартості є беззаперечною з огляду на поступове поширення концепції вартісно-орієнтованого управління, широкий спектр господарських операцій з нерухомістю, що потребують обов'язкової оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку методології оцінки нерухомості присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків. Серед відомих західних та російських дослідників загальні проблеми методології оцінки нерухомості висвітлені у роботах таких вчених як Дж. Ніколас, Ф. Ордуей, Л. Темпан, С. Валдайцев, С. Грибовський, А. Грязнова, Є. Тарасевич, Л. Федотова та ін. Безпосередньо питання обґрунтування ставок дисконту та капіталізації, забезпечення їх об'єктивності, відповідності очікуванням інвесторів щодо норм віддачі на вкладений капітал на сьогодні вивчають такі зарубіжні дослідники як А. Дамодаран [2], А. Жуліна, І. Камнєв [3], Л. Лейфред [4], В. Михайлець [5], А. Савельєв [6] та ін. Провідними вітчизняними науковцями, що серед інших питань оцінки займаються і питаннями теорії оцінки нерухомості, методичними основами визначення ставок дисконту і капіталізації, є О. Мендрул, Н. Лебідь, Я. Маркус [7], Т. Момот [8], О. Драпиковський, І. Іванова [1], О. Євтух [9]. Останніми роками питання визначення ставок дисконту і капіталізації для цілей оцінки вартості, обґрунтування ефективності інвестиційних проектів стали предметом досліджень і публікацій ряду інших вітчизняних науковців, з-поміж яких такі автори як В. Воронін, В. Галасюк та В. Галасюк, О. Гук та А. Грищенко,

Н. Зубарева, Т. Куриленко і В. Хрустальова. У публікаціях вказаних українських авторів розкривається теоретичний зв'язок між ставками дисконту та капіталізації [10]; пропонуються деякі альтернативні методи визначення ставок дисконту (метод Галасюка) [11]; здійснюється узагальнення досвіду зарубіжних оціночних компаній та підприємств щодо визначення ставок дисконту, наводяться деякі рекомендації щодо вдосконалення найбільш вживаних методів розрахунку ставки дисконту [12]; обґрунтовується доцільність застосування методів кумулятивної побудови та ринкової екстракції для визначення ставки капіталізації при оцінці дохідної (комерційної) нерухомості [13]; проводиться порівняльний аналіз найбільш поширених методів визначення ставок дисконту для оцінки ефективності інвестиційних проектів, виділяються їх переваги, недоліки [14]. Разом з тим, лише обмежена кількість зарубіжних авторів проводить більш глибокий аналіз недоліків та проблем застосування традиційних (найбільш поширених) методів визначення ставок дисконтування і капіталізації, приділяючи при цьому увагу різним аспектам забезпечення адекватності ставок дисконту і капіталізації швидкозмінним умовам ринку [2; 4; 5; 6].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Методологія оцінки ринкової вартості в Україні, на думку науковців та практиків, має свої особливості. Серед проблемних аспектів, зокрема, відзначають такі. У практиці оцінки рідко використовується метод дисконтованих грошових потоків; у розрахунках методом прямої капіталізації і дисконтованих грошових потоків враховується лише віддача на власні кошти; визначення ставки капіталізації і ставки дисконтування здійснюється методом кумулятивної побудови; ставка капіталізації часто визначається без урахування норми повернення капіталу; у розрахунках методом порівняльного аналізу продаж переважно використовуються ціни пропозиції на продаж; у методі витрат використовується нормативна база з переоцінки основних засобів і визначається, як правило, лише фізичний знос, а також не завжди визначається ринкова вартість земельної ділянки. Більшість із цих особливостей пов'язана з нерозвиненістю ринку нерухомості і економічної системи в цілому [9, с. 9]. Перелік методичних труднощів визначення ставок дисконту та капіталізації цим не обмежується. До перерахованого вище додамо також, що традиційні (тобто найбільш поширені) методи визначення ставок дисконту та капіталізації часто є теоретично-умоглядними (модель оцінки капітальних активів); відображають значний суб'єктивізм експертних оцінок ризиків (методи кумулятивної побудови або нагромадження); неоднозначно вказують на способи зважування різних часток капіталу при взаємопов'язаних інвестиціях (метод середньозваженої вартості капіталу); не враховують адекватні ринкові ціни продажу (метод ринкової екстракції) тощо. Звідси неоднозначність

висновків різних дослідників щодо переважливості застосування тих чи інших методів.

Метою статті є узагальнення методичних основ побудови ставок дисконту та капіталізації, розробка рекомендацій щодо врахування при їх розрахунку чинників, які забезпечуватимуть адекватність модельних ставок реаліям поточної ситуації на ринку нерухомості та підвищуватимуть точність оцінки ринкової вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. З математичної точки зору ставка дисконтування – це процентна ставка, що використовується для визначення поточної (теперішньої) вартості майбутніх грошових потоків від використання окремого активу чи підприємства в цілому. В економічному сенсі ставка дисконту відображає альтернативність інвестиційних вкладень та визначається на рівні очікуваної норми віддачі на вкладений капітал у співставні за рівнем ризику об'єкти інвестування. Її значення знаходиться під впливом значної кількості чинників, які можна поділити на дві групи: по-перше, обумовлені прийнятою методикою розрахунку; по-друге, такі, що визначаються дією внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства чи окремого виду активу-об'єкту оцінки (зокрема, нерухомості).

До методологічних факторів, що визначають розмір очікуваної норми віддачі на вкладений капітал, а відтак, і ставки дисконтування, слід віднести:

- *мету оцінки* (оцінка ефективності інвестиційного проекту в цілому або участі в інвестиційному проекті, оцінка підприємства як цілісного майнового комплексу або окремого його активу, оцінка підприємства як діючого або прав дольової участі в майні підприємства);

- *тип грошових потоків*, для дисконтування яких розраховується ставка (грошовий потік на власний капітал, вільний (безборговий) грошовий потік тощо);

- *спосіб використання ринкових даних при розрахунку та їх доступність* (опосередкований спосіб використання даних ринкового середовища, передбачений у переважній більшості теоретичних моделей, або ж безпосереднє використання ринкових даних у моделі ринкової екстракції по об'єктах спіставного продажу).

До чинників внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства чи окремого активу-об'єкту оцінки, що першочергово впливають на розмір ставки дисконту, доцільно віднести:

- *сферу діяльності та галузеву належність* підприємства, розмір підприємства, структуру його капіталу (власний, позичковий), якість інвестиційного менеджменту, фінансовий стан і ліквідність активів, ступінь залежності від постачальників сировини та ресурсів, ступінь залежності від ринків збуту продукції і послуг, ступінь зношеності основних засобів;

- *сферу ринкового обігу активу*, її стабільність з погляду на отримання потоку доходів від використання чи наступного перепродажу активу, специфіку активу, ліквідність активу, якість інвестиційного менеджменту;

- *інвестиційний клімат* у країні-реципієнті інвестицій (якщо йдеться про оцінку вкладень іноземного інвестора у придбання підприємства, окремого виду активу), поточний темп інфляції та інфляційні очікування.

Ставка дисконтування має динамічний характер по відношенню до конкретного підприємства та/або активу. Відображаючи конкретне співвідношення ризиків та очікуваної дохідності вона може суттєво змінюватися у часі із зміною стадій життєвого циклу, стану ринкового середовища.

У методології оцінки вартості підприємства та окремих видів активів розроблено та обґрунтовано значну кількість методів визначення ставок дисконту, які відрізняються за характером інформаційної бази, ступенем врахування

систематичних та несистематичних ризиків, відображення реальних даних підприємства і ринкових умов. Проведений у науковій літературі аналіз уживаності різних методів розрахунку ставок дисконту [2; 3; 11; 12; 14] показує, що найбільш поширеними з них на сьогодні є:

- метод експертних оцінок або визначення виходячи із вимог інвесторів;
- нормативний метод;
- метод кумулятивної побудови (CCM);
- метод оцінки капітальних активів (CAPM);
- метод середньозваженої вартості капіталу (WACC).

Разом з тим, враховуючи недоліки, властиві перерахованим методам, науковці та практики пропонують застосовувати у разі необхідності й інші, менш розповсюджені методи розрахунку ставок дисконту. До інших методів розрахунку ставок дисконту слід віднести:

- метод аналогій;
- метод визначення ставки дисконту, як величини, оберненої до співвідношення "ціна/прибуток";
- метод визначення ставки дисконту на рівні коефіцієнта доходу на інвестиції ROI, розрахованому по даних підприємства-конкурента, що вже здійснює аналогічний бізнес;
- метод визначення ставки дисконту, скоригованої на співвідношення позикового та власного капіталу;
- метод визначення ставки дисконту на основі арбітражної теорії ціноутворення;
- метод Галасюка;
- метод ринкової екстракції.

З огляду на значну специфіку нерухомості як активу, при оцінці її вартості та ефективності інвестування використовують з певними модифікаціями не лише традиційні методи, засновані на аналізі ризику та дохідності, але й розробляють альтернативні підходи до визначення ставок дисконтування. Стосовно до нерухомості як об'єкту оцінки перелік найбільш вживаних методів визначення ставки дисконту у зарубіжній та вітчизняній практиці включає [2, с. 987; 13, с. 27]:

- метод кумулятивної побудови;
- метод кінцевої віддачі (метод виділення або екстракції);
- метод моніторингу (опитування);
- метод порівняння альтернативних інвестицій.

Зупинимось на аналізі переваг і недоліків різних методів визначення ставки дисконту та з'ясуванні особливостей їх застосування.

В умовах невизначеності ринкового середовища, значної волатильності ставок віддачі від інвестування у нерухомість при визначенні вартості власного капіталу необхідним, на нашу думку, є частіше звернення до *методу визначення ставки дисконту на рівні очікуваної інвестором віддачі на вкладений капітал (моніторингу, опитування)*. Це потребує використання історичних даних про дохідність на відповідних сегментах ринку та постійного акумулювання інформації про ставки очікуваної дохідності для різних типів нерухомості (землі, житлової нерухомості, комерційної, офісної, промислової, соціально-культурного призначення), поширення та обміну такою інформацією між зацікавленими особами. Для ілюстрації положення про волатильність ставок віддачі на вкладений капітал на ринку нерухомості в Україні у до- та післякризовий період, наведемо деякі дані консалтингових компаній та компаній з управління нерухомістю відносно дохідності інвестування у сегменти офісної, торгівельної і складської нерухомості в м. Києві. Нестача фінансування, його подорожчання та суттєва корекція орендних ставок призвели до того, що починаючи з 2008 р. ставки капі-

талізації зростали, а вартість об'єктів знижувалась. Так, якщо на початок 2008 р. ставки дохідності складали 9% – для офісної та торгівельної і 10% – для складської нерухомості, то на кінець 2008 р. – початок 2009 р. вже відповідно: 12,5% – для офісної, 13% – для торгівельної і 14% – для складської нерухомості. Протягом 2010 р. ставка дохідності складала відповідно 13,5%, 14% та 15 – 16% для найбільш якісних об'єктів офісної, торгової і складської нерухомості. Лише з початку 2011 р. намітилась тенденція до скорочення ставок капіталізації. У 2011 – 2012 рр. рівень мінімальних ставок капіталізації залишався стабільним: 11,75% – для офісів, 11,5% – для торгівельних центрів, 15% – для складів. Слід зазначити, що ставки капіталізації в Україні на 500 б. п. перевищують аналогічні показники в Європі, що свідчить про достатньо високі ризики інвестування та відсутність довіри інвесторів [15; 16, с. 13; 17, с. 7]. У першому півріччі 2013 р. поточні ставки капіталізації для торгівельної та офісної нерухомості, обчислені в результаті статистичних спостережень, складали: 11,46% – для офісів, 11,33% – для професійних офісів, 12,93% – для торгових приміщень та 14,21% – для професійних торгових приміщень [18].

Перевагами методу моніторингу є об'єктивність даних про рівні віддачі на вкладений капітал (реєструється фактична ситуація, що склалась на ринку), відсутність потреби у складних розрахунках, *недоліками* – складність організації збору та обміну інформацією про ставки капіталізації на різних сегментах ринку нерухомості, її ретроспективний характер.

Зміст *методу кінцевої віддачі* полягає у аналізі та статистичній обробці внутрішніх норм рентабельності грошових потоків від нерухомих об'єктів, співставних із оцінюваним, ціни продажу яких відомі. Алгоритм розрахунку ставки дисконтування може бути представлений таким чином.

1. Підбір об'єктів, які співставні з об'єктом оцінки, з відомими цінами продажу.

2. Розрахунок орендних ставок для співставних об'єктів з врахуванням сценарію їх найбільш ефективного використання.

3. Моделювання потоків витрат та доходів для співставних об'єктів. При цьому вартість реверсії об'єкта може бути прийнята рівною до вартості придбання з врахуванням: витрат на доведення об'єкта до найбільш ефективного використання; інфляційного подорожчання (за складними відсотком); здефлеції внаслідок природного старіння (фізичного зносу).

4. Розрахунок ставки кінцевої віддачі за кожним об'єктом співставного продажу (внутрішньої норми рентабельності, IRR).

5. Визначення ставки дисконту для оцінюваного об'єкта як середньої або середньозваженої ставки за ставками кінцевої віддачі об'єктів співставного продажу.

Перевагами методу кінцевої віддачі є: придатність для визначення ставки дисконтування за дефіциту ринкової інформації щодо одночасної оренди та продажу об'єктів, оскільки для його застосування необхідна інформація лише про ціну продажу; виняткова можливість визначення ставки дисконтування при оцінці об'єктів недобудови, реконструкції та вільних земельних ділянок, оскільки на ринку відсутня інформація про оренду таких об'єктів.

Недоліком методу кінцевої віддачі виступає складність розрахунків ставки дисконту, так як остання, на відміну від коефіцієнта капіталізації, не може бути виділена безпосередньо із даних про продаж співставних об'єктів. Для її розрахунку необхідне реконструювання

грошових потоків, виявлення очікувань покупця щодо майбутніх витрат та доходів.

Метод *кумулятивної побудови чи нагромадження*, а також *метод середньозваженої вартості капіталу* можна віднести до теоретичних моделей побудови ставки дисконту. Практика показує, що найчастіше від усього для визначення розміру ставки дисконту використовується саме метод *кумулятивної побудови (нагромадження)* [3, с. 32-33; 12, с. 176; 14]. Цей метод передбачає, що ставка дисконтування розраховується шляхом додавання до безризикової ставки дохідності премії за різні види ризику (як правило, систематичного), що пов'язані зі специфікою інвестування у конкретний об'єкт нерухомості. Загальна залежність така: чим вищий ризик, тим вища очікувана норма віддачі на вкладений капітал (ставка дисконтування). Безризикова ставка дохідності – це дохідність по безризикових інвестиційних інструментах, що відповідають вимогам надійності, ліквідності, доступності. Для цілей визначення вартості більш важливим є поняття базової ставки дохідності як мінімально-го гарантованого рівня дохідності на дату оцінки.

У якості номінальної безризикової ставки згідно з різними рекомендаціями та поточною економічною ситуацією можуть бути обрані:

- ставка дохідності по безризикових активах західних країн (зокрема, довгострокових урядових облігацій терміном погашення 10 років) плюс премія за ризик інвестування в Україну;
- середнє значення ставки дохідності по короткострокових застрахованих валютних депозитах найбільш надійних вітчизняних банків;
- середнє значення ставки дохідності по короткострокових депозитах найкрупніших вітчизняних банків, деномінованих у національній валюті;
- ставка дохідності облігацій внутрішньої державної позики.

Перелік видів ризику, що враховуються при побудові ставки дисконту для оцінки бізнесу та оцінки об'єктів нерухомості, є досить різним. Традиційно при оцінці нерухомості враховуються такі основні види премії за ризики:

- премія за додатковий ризик, пов'язаний із специфікою конкретного об'єкта нерухомості;
- премія за ліквідність (недостатність ліквідності нерухомості);
- премія за інвестиційний менеджмент (не еквівалентна премії за ризик неякісного управління об'єктом нерухомості).

Премія за додатковий ризик, пов'язаний із специфікою конкретного об'єкта нерухомості, обумовлена різним ступенем завантаженості орендної (дохідної) нерухомості (різним розміром потенційного валового доходу, дійсного валового доходу та чистого операційного доходу від об'єкта). Спрощено премія зводиться до врахування втрат від непередбачуваної зміни орендаря, від недостатнього збору орендних платежів.

Премія за недостатність ліквідності враховує те, що об'єкти нерухомості відносяться до низьколіквідних інвестицій в силу ряду причин: поганої інформованості учасників ринку (покупців та продавців) про різні аспекти угоди, високої капіталомісткості інвестицій. Одним із основних чинників, що обумовлює врахування премії за недостатню ліквідність, є фіксоване місцезоположення об'єкта нерухомості. Її розрахунок заснований на визначенні втрат дохідності інвестора протягом терміну експозиції об'єкта оцінки. Внаслідок фіксованості місцезоположення ймовірність впливу змін економічної ситуації на ціну нерухомості в окремому регіоні неможливо фізично усунути. У зв'язку із цим аналогічна нерухомість у різних регіонах може мати різну інвестиційну привабливість.

Премія за інвестиційний менеджмент залежить від функціонального використання об'єкта, його розміру. Ця премія може передбачати компенсацію витрат, пов'язаних із оцінкою і вибором варіантів фінансування, прийняттям рішень про утримання або продаж активів.

Визначення точного розміру премії за кожен окремий вид ризику не може бути формалізоване у вигляді певного математичного виразу. Премія за кожний окремий вид ризику визначається експертним шляхом, як правило, в межах від 0 до 5%.

При визначенні ставки дисконту для оцінки нерухомості, у яку вкладаються кошти іноземних інвесторів, виникає потреба враховувати при кумулятивній побудові також окремі несистематичні ризики, насамперед, ризик інвестування у дану країну.

У разі застосування методу кумулятивної побудови для розрахунку ставки капіталізації окрім наведених вище складових враховуватиметься також норма повернення вкладеного капіталу (норма рекапіталізації), визначена, як правило, за однією із теоретичних моделей (Рінга, Інвуда або Хоскольда).

Перевагами методу кумулятивної побудови є простота обчислень, добре врахування усіх видів ризиків інвестиційних вкладень, пов'язаних як із факторами загальними для галузі (виду економічної діяльності), економіки в цілому, так і зі специфікою об'єкту нерухомості, який оцінюється.

Серед *недоліків методу кумулятивної побудови* слід відзначити: складність обґрунтування безризикової ставки відсотку; значний суб'єктивізм експертних оцінок окремих видів ризику; складність обґрунтування розміру надбавки за кожен окремий вид ризику, а отже необхідність введення додаткових формул для обчислення (наприклад, для визначення розміру ризику недостатньої ліквідності), розробки оціночних шкал відповідності рівня ризику його відсотковому еквіваленту (наприклад, для визначення розміру ризику інвестиційного менеджменту тощо); забезпечення менш точного результату [12, с.177], порівняно із методом середньозваженої вартості капіталу.

Метод порівняння альтернативних інвестицій базується на положенні, що інвестиційні проекти вкладень у нерухомість з аналогічним рівнем ризику повинні мати аналогічні ставки дисконтування. Ставка дисконтування по проекту з аналогічним рівнем ризику називається альтернативною вартістю капіталу. Як об'єкт для порівняння для інвестицій у нерухомість обирають норму процента по комерційних кредитах, забезпечених заставним майном, норму дохідності по деяких видах цінних паперів (наприклад, забезпечених іпотечними кредитами, фондів операцій з нерухомістю тощо). Оскільки ступінь ризику для кредитора є нижчою, ніж для інвестора власного капіталу, віддача від інвестицій у нерухомість має бути вищою, ніж норма відсотку по кредитах. Разом з тим, в економіці України у період після фінансової кризи 2008 р. склалась ситуація, коли ставки капіталізації по об'єктах комерційної, офісної та складської нерухомості знизились фактично нижче рівня індикативної процентної ставки банківського іпотечного кредитування. Так, наприклад, у 2011 – 2012 рр. рівень мінімальних ставок капіталізації стабілізувався на рівні: 11,75% – для офісів, 11,5% – для торговельних центрів, 15% – для складів, тоді як ставка банківського кредитування для цього ж періоду складала: 11-12% – у доларах США та 20% у гривнях. Інші індикативні умови кредитування під заставу нерухомості також були недостатньо привабливими (відношення кредиту до вартості застави – 50 – 60%; одноразова комісія за видачу / обслуговування кредиту – 1%; термін кредитування – до 5 років; термін повернення кредиту – до 10 років; кое-

фіцієнт покриття заставою – 2 – 2,5 рази; коефіцієнт обслуговування боргу – не менше 1,2 – 1,4) [17, с. 7]. На сьогодні ситуація щодо співвідношення ставок капіталізації по об'єктах дохідної нерухомості та кредитних відсоткових ставок практично не змінилась. Це зумовлює недостатність обсягів позичкового проектного фінансування за прийнятними для девелоперів та інвесторів умовами та призводить до того, що переважна більшість об'єктів, які будуються, фінансується за рахунок власних коштів. З позицій методології визначення ставок дисконту та капіталізації наслідком є відсутність на сьогодні умов для використання методу порівняння альтернативних інвестицій. Таким чином існуючі *переваги методу порівняння альтернативних інвестицій*, такі як об'єктивність даних про рівні віддачі на вкладений капітал, простота визначення ставки нівелюються *недоліками* – порушенням логіки його застосування у періоди рецесії на ринку нерухомості та фінансовому ринку, суб'єктивністю отриманих результатів.

Слід зазначити, що ряд традиційних для оцінки вартості бізнесу методів визначення ставок дисконту, заснованих на аналізі ризику та дохідності, практично не застосовується (принаймні у незмінному вигляді) для встановлення ставок дисконтування при оцінці дохідної нерухомості. Насамперед, це стосується *моделі оцінки капітальних активів (CAPM), моделі арбітражного ціноутворення*. Базова модель оцінки капітальних активів може бути пристосована для оцінки вартості власного капіталу інвестора, що здійснює вкладення у диверсифікований портфель нерухомості, шляхом введення додаткової премії за ризик інвестування у нерухомість (поруч із премією за ризик інвестування у дану країну). Різні аспекти доцільності і техніки застосування моделей CAPM та WACC викладено у працях зарубіжних авторів [2, с. 990 – 992, 994, 977 – 983].

Із альтернативних методів розрахунку ставки дисконтування, що розроблені для оцінки бізнесу, для потреб оцінки нерухомості практично без адаптації може бути використаний *метод Галасюка* [12]. Суть цього авторського методу зводиться до того, що коригування на ризик, що супроводжує інвестування, необхідно вносити не у ставку дисконту (як це має місце, наприклад, у моделях оцінки капітальних активів, кумулятивної побудови), а безпосередньо у прогнозовані за періодами грошові потоки, що підлягають дисконтуванню. Ставку ж дисконту доцільно обирати на рівні безризикової чи низькоризикової ставки. У випадку застосування цього методу для оцінки нерухомості на відповідні ризики коригуватиметься безпосередньо чистий операційний дохід від об'єкта нерухомості, прогнозований за кожен окремий період розрахунку.

Терміни ставка дисконту та ставка капіталізації у науковій та практичній літературі з оцінки іноді вживаються як синонімічні. Проте це справедливо лише для ситуацій кількісного співпадіння цих показників, коли з огляду на економічне підґрунтя оціночної ситуації вони приймаються рівними (наприклад, при капіталізації стабільних грошових потоків, які надходять від активу невизначено довго). Загальний коефіцієнт капіталізації – це показник поточної дохідності об'єкта нерухомості, що відображає відношення очікуваного річного чистого операційного доходу та загальної вартості нерухомості. Коефіцієнт капіталізації не характеризує напряду ефективності інвестицій у нерухомість. Він може бути як більшим або меншим, так і дорівнювати очікуваній дохідності вкладеного у нерухомість капіталу.

Серед ключових методів визначення ставок капіталізації доцільно відзначити методи: очікуваної віддачі на вкладений капітал; ринкової екстракції по однорідних та

різнорідних об'єктах нерухомості; кумулятивної побудови (нагромадження); пов'язаних інвестицій або інвестиційної групи (власного і позичкового капіталу); Рінга, Інвуда, Хоскольда (побудови ставок рекапіталізації). Принципово важливим питанням при цьому є забезпечення адекватності поточним ринковим умовам. Складність визначення ставок капіталізації, які належним чином відображали б зміни ринкової ситуації, полягає також у тому, що при капіталізації доходу, що отримується невизначено довго, та капіталізації доходу із визначеним терміном повернення вкладеного капіталу (рекапіталізації) застосовуються різні методи. У першому випадку, як і у разі розрахунку ставки дисконту, – необхідна орієнтація на історичну дохідність. У другому випадку, доцільно, на наш погляд, ставку капіталізації визначати за методом екстракції для однорідних (або ж різнорідних) об'єктів.

При розрахунку ставок капіталізації за *методом ринкової екстракції за однорідними та неоднорідними об'єктами* виникає потреба у знаходженні даних щодо об'єктів нерухомості, нещодавно проданих на ринку і таких, які представлені одночасно на як ринку купівлі-продажу, так і на ринку оренди (необхідні дані про чистий операційний дохід від цих об'єктів та ціни їх продажу). Оскільки ціна продажу є конфіденційною комерційною інформацією, найчастіше для розрахунку використовують ціну пропозиції, скориговану на уторговування. Це, в свою чергу, означає необхідність обґрунтування розміру знижки на уторговування (коефіцієнта уторговування), базуючись на репрезентативних ринкових даних. Значення коефіцієнта уторговування не є усталеним та залежить від цілого ряду чинників, таких як розмір приміщень (великі приміщення є менш ліквідними), фізичний стан об'єкта (приміщення, які потребують капітального ремонту, є менш ліквідними), репрезентативність ринкових даних (за малою кількістю аналогів по сегменту імовірність переоцінки продавцями своїх об'єктів є вищою внаслідок слабкої конкуренції), клас приміщень (приміщення високого класу, як правило, є більш ліквідними).

На сьогодні, як показують проведені статистичні дослідження на ринку комерційної та офісної нерухомості м. Києва (з червня 2010 по червень 2011 р.), середнє уторговування для досягнення продажу складає 18% [19]. Разом з тим, якщо відібрані аналоги мають найбільш привабливі ціни у відповідному сегменті, застосовувати коригування на торг більше від 10% не доцільно. Якщо ж спостерігається недостатня репрезентативність даних та сегмент нерухомості є низьколіквідним, може застосовуватись і вища від 18% знижка на уторговування. Важливо зазначити, що як до кризи, так і після неї цей коефіцієнт спостерігається в близьких значеннях, окрім періоду 2008 – 2010 рр., коли ціни на нерухомість були нестабільні і стрімко знижувались. Також аналіз рівня уторговування в період рецесії ринку свідчить про наявність непоодиноких випадків здійснення угод продажу об'єктів нерухомості, ціни за якими були зменшені протягом періоду експозиції об'єктів на 40 – 50% [19]. Схильність власників нерухомості до значного зниження цін пояснюється у даному випадку тим, що нерухомість була придбана ними на етапі активного зростання ринку (на піку зростання цін) за кредитні кошти з метою проведення спекулятивних операцій. З метою уникнення кредитного навантаження та зменшення ризиків збитків від спекулятивних операцій з нерухомістю, зазначені категорії власників при виставленні нерухомості на продаж спочатку заявляють високі ціни, але надалі у зв'язку із відсутністю попиту на об'єкти за заявленою ціною, вимушені суттєво знижувати ціни продажів.

У практиці оцінки застосовується різновид методу ринкової екстракції, згідно з яким ставка капіталізації

розраховується із співвідношення річної орендної плати за 1 м² площі приміщень на вибраному сегменті ринку до середнього значення ціни одиниці площі на відповідному сегменті. Такий підхід також ускладнений, оскільки потребує забезпечення співставності структур вибірок об'єктів на ринку оренди та продажу за їх властивостями [7, с. 129].

Метод середньозваженої вартості капіталу (WACC) при оцінці нерухомості трансформується у *метод пов'язаних інвестицій* або, як його ще називають, *метод інвестиційної групи*. Його застосування обґрунтоване у випадку визначення ставки капіталізації для розподілених інвестицій (тобто, при одночасному інвестуванні у землю та нерухомість), інвестицій, здійснених за рахунок власного та позичкового капіталу (іпотечного кредиту). Загальна ставка капіталізації визначається як середньозважена величина із ставок дохідності власного капіталу та іпотечного кредиту, зважених на частки відповідних видів капіталу у загальному фонді інвестицій у об'єкт нерухомості. Дохідність власного капіталу розраховується як відношення річного чистого операційного доходу до оподаткування, що надходить від функціонування об'єкта дохідної нерухомості, до власного капіталу, інвестованого у цей об'єкт). Ставка дохідності позичкового капіталу визначається як іпотечна постійна на основі кредитної відсоткової ставки (відношення розміру щорічних виплат за кредитом, які включають амортизацію кредиту та сплату відсотків, до вартості кредиту). Застосування методу доцільне, коли залучення позичкового капіталу для інвестицій у нерухомість здійснюється на типових засадах, відомі середньоринкові умови кредитування (відсоткова ставка, відношення розміру кредиту до вартості застави), середньоринкові значення ставок віддачі на власні кошти інвесторів.

На відміну від методу середньозваженої вартості капіталу метод *пов'язаних інвестицій (інвестиційної групи)* дає як результат ставку капіталізації, що характеризує рівень дохідності конкретного об'єкта інвестування, а не портфелю інвестицій підприємства в цілому. Також усувається існуюча за методу середньозваженої вартості капіталу проблема використання ставки середньозваженої вартості капіталу як критерію оцінки ефективності, що полягає у змінності показника, розрахованого для даного інвестиційного проекту, внаслідок наступних інвестицій, здійснених підприємством.

Найбільш вживаними *методами визначення ставок рекапіталізації (повернення вкладеного капіталу)* є засновані на стандартних функціях грошової одиниці *методи Рінга, Інвуда та Хоскольда*. На думку деяких російських науковців, зокрема, В. Михайлеця [5], актуальність використання цих методів (та й власне, моделі побудови ставок капіталізації) в умовах достатньої розвиненості електронно-обчислювальної техніки є сумнівною. У загальному випадку більш доцільним, на його думку, є використання ринкової екстракції для одержання значення ставки дисконтування і подальшого дисконтування грошових потоків. Тобто, образно говорячи, критерієм істини для усіх методів капіталізації є метод дисконтування доходів (грошових потоків) [5].

Проте метод капіталізації, на думку іншого російського науковця Л. Лейфреда [4], може бути корисним для вирішення "обернених задач" методу дисконтування. Наприклад, мова йде про задачу визначення кінцевої віддачі від дохідної нерухомості. Пряме використання методу дисконтування пов'язане із багатьма труднощами реконструкції грошових потоків, обтяжливості розрахунків, тоді як метод прямої капіталізації є простим та очевидним. При цьому при застосуванні моделі побудови ставок рекапіталізації за методом Інвуда

да доречно використовувати існуючі модифіковані формули, які окрім ануїтетного способу повернення вкладеного капіталу враховуватимуть такі додаткові ринкові чинники, як: щорічні темпи приросту (зниження) орендного доходу від нерухомості; щорічні темпи приросту (зниження) ціни об'єкту нерухомості або загальний темп приросту (зниження) ціни об'єкту нерухомості за період використання; відсоток зменшення ціни об'єкту нерухомості внаслідок зносу за усю період використання (який відрізняється від повного зносу за увесь період використання) [4; 5]. Це забезпечить більшу адекватність розрахованих модельних ставок капіталізації поточним ринковим умовам. Також, оскільки метод прямої капіталізації застосовується щодо оцінки не лише нерухомості, але й інших видів активів (бізнесу, машин та обладнання тощо), значна частина зроблених висновків може бути застосована до вирішення проблем оцінки вартості цих активів.

Висновки. Встановлення ставок дисконту та капіталізації, адекватних до поточних ринкових умов, є важливою проблемою при аналізі ефективності інвестиційних проектів, оцінці вартості бізнесу та окремих активів за дохідним підходом. Найбільш вживаними на практиці та теоретично обґрунтованими методами на сьогодні є такі: кумулятивної побудови (нагромадження) з врахуванням експертної оцінки ризиків; очікуваної віддачі на вкладений інвесторами капітал; оцінки капітальних активів (CAPM); середньозваженої вартості капіталу (WACC). Достатньо широким є спектр менш вживаних, не загальновідомих, але перспективних методів визначення ставок дисконту, серед яких: метод аналогії; метод визначення ставки дисконту, як величини, оберненої до співвідношення "ціна/прибуток"; метод визначення ставки дисконту на рівні коефіцієнта доходу на інвестиції ROI, розрахованому по даних підприємства-конкурента, що вже здійснює аналогічний бізнес; метод визначення ставки дисконту, скоригованої на співвідношення позикового та власного капіталу; метод визначення ставки дисконту на основі арбітражної теорії ціноутворення; метод Галасюка; метод ринкової екстракції.

При оцінці вартості нерухомості до переліку традиційних (найбільш вживаних) методів визначення ставки дисконту можна віднести: метод кумулятивної побудови; метод кінцевої віддачі (метод виділення або екстракції); метод моніторингу (опитування); метод порівняння альтернативних інвестицій. Кожен із перерахованих методів має свої переваги і недоліки, що обумовлює доцільність його застосування лише за певних обставин.

В умовах невизначеності ринкового середовища, значної волатильності ставок віддачі від інвестування у нерухомість при визначенні вартості власного капіталу необхідним, на нашу думку, є частіше звернення до методу визначення ставки дисконту на рівні очікуваної інвестором віддачі на вкладений капітал (моніторингу, опитування). Це потребує використання історичних даних про дохідність на відповідних сегментах ринку та постійного акумулювання інформації про ставки очікуваної дохідності для різних типів нерухомості (землі, житлової нерухомості, комерційної, офісної, промислової, соціально-культурного призначення), поширення та обміну такою інформацією між зацікавленими особами.

Із альтернативних методів розрахунку ставки дисконтування, що розроблені для оцінки бізнесу, для потреб оцінки нерухомості практично без адаптації може бути використаний метод Галасюка [12]. Суть цього авторського методу зводиться до того, що коригування на ризик, що супроводжує інвестування, необхідно вносити не у ставку дисконту (як це має місце, наприклад, у моделях оцінки капітальних активів, кумулятивної побудови), а безпосередньо у прогнозовані за періодами гро-

шові потоки, що підлягають дисконтуванню. Ставку ж дисконту доцільно обирати на рівні безризикової чи низькоризикової ставки. У випадку застосування цього методу для оцінки нерухомості на відповідні ризики коригуватиметься безпосередньо чистий операційний дохід від об'єкта нерухомості, прогнозований за кожен окремий період розрахунку.

Серед ключових методів визначення ставок капіталізації доцільно відзначити методи: очікуваної віддачі на вкладений капітал; ринкової екстракції по однорідних та різнорідних об'єктах нерухомості; кумулятивної побудови (нагромадження); пов'язаних інвестицій чи інвестиційної групи (власного і позикового капіталу); Рінга, Інвуда, Хоскольда (побудови ставок рекапіталізації). Складність визначення ставок капіталізації, які належним чином відображали б зміни ринкової ситуації, полягає також у тому, що при капіталізації доходу, що отримується невідзначено довго, та капіталізації доходу із визначеним терміном повернення вкладеного капіталу (рекапіталізації) застосовуються різні методи. У першому випадку, як і у разі розрахунку ставки дисконту, – необхідна орієнтація на історичну дохідність. У другому випадку, доцільно, на наш погляд, ставку капіталізації визначати за методом екстракції для однорідних (або ж різнорідних) об'єктів.

При застосуванні методу ринкової екстракції необхідно забезпечувати еквівалентність структур вибірок на ринку оренди та продажу об'єктів за їх властивостями; для коригування цін пропозиції використовувати розміри поправок на уторговування, що об'єктивно відображають поточну ринкову ситуацію (в умовах кризи на ринку нерухомості та значного падіння попиту розмір поправок може відхилятися від типового помірному рівня 5-10% і сягати 18-20% і вище). Значення коефіцієнта уторговування не є усталеним та залежить від цілого ряду чинників, таких як розмір приміщень (великі приміщення є менш ліквідними), фізичний стан об'єкта (приміщення, які потребують капітального ремонту, є менш ліквідними), репрезентативність ринкових даних (за малої кількості аналогів по сегменту імовірність переоцінки продавцями своїх об'єктів є вищою внаслідок слабкої конкуренції), клас приміщень (приміщення високого класу, як правило, є більш ліквідними).

При застосуванні модельної побудови за методом Інвуда доречно використовувати існуючі модифіковані формули, які окрім ануїтетного способу повернення вкладеного капіталу враховуватимуть такі ринкові додаткові чинники, як: щорічні темпи приросту (зниження) орендного доходу від нерухомості; щорічні темпи приросту (зниження) ціни об'єкту нерухомості або загальний темп приросту (зниження) ціни об'єкту нерухомості за період використання; відсоток зменшення ціни об'єкту нерухомості внаслідок зносу за усю період використання (який відрізняється від повного зносу за увесь період використання). Це забезпечить більшу адекватність розрахованих модельних ставок капіталізації поточним ринковим умовам.

Зазначимо також, що оскільки метод прямої капіталізації застосовується щодо оцінки не лише нерухомості, але й інших видів активів (бізнесу, машин та обладнання тощо), значна частина зроблених висновків може бути застосована до вирішення проблем оцінки вартості цих активів.

Список використаних джерел

1. Драпиковський О. Проблема невизначеності на ринку нерухомості / О. Драпиковський, І. Іванова // Вісник оцінки. – 2011. – №2. – С. 34-37.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
3. Камнев И.М. Методы обоснования ставки дисконтирования / И.М. Камнев, А.Ю. Жулина // Проблемы учета и финансов. – 2012. – №2 (6). – С. 30-35.

4. Лейфред Л.А. Метод прямой капитализации. Обобщенная модель Инвуда / Он-лайн библиотека оценщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_article-model_inwood.htm

5. Михайлец В.Б. Еще раз о ставке дисконтирования в оценочной деятельности и методах доходного подхода // Вопросы оценки. – 2005. – №1. – С. 2-13.

6. Савельев А.В. Метод рыночной экстракции для обоснования коэффициента капитализации // Экономика недвижимости. Оценка. Бюллетень RWAY. – 2012. – сентябрь. – №210. – С. 160-166 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rway.ru/FileHandler.ashx?guid=Savelev_Ocenka_sentyabr_2012.pdf

7. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: [монография] / [Лебедь Н.П., Мендрул А.Г., Ларцев В.С. и др.]; под ред. Н.П. Лебедя. – [Изд. второе перераб. и доп.]. – К.: ООО "Информационно-издательская фирма "Принт-Эксперс", 2003. – 715 с.

8. Момот Т.В. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т.В. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.

9. Євтух О.О. Оцінка нерухомості в іпотечному кредитуванні [Текст] : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О.О. Євтух ; НАН України, Інститут економічного прогнозування. – К., 2005. – 19 с.

10. Воронин В. К вопросу о взаимосвязи между ставкой дисконта и ставкой капитализации / В. Воронин // Вісник оцінки. – 2009. – №4. – С. 32-38.

11. Галасюк В. О ставке дисконтирования и природе экономических рисков / В. Галасюк, В. Галасюк // Финансовый директор. – 2007. – №10. – С. 69-79.

12. Гук О.В. Вітчизняний та зарубіжний досвід удосконалення методик визначення ставки дисконтування / О.В. Гук, А.О. Грищенко // Економічний простір. – 2012. – №68. – С. 173-179.

13. Зубарева Н. Определение коэффициента капитализации / Н. Зубарева // Вісник оцінки. – 2009. – №2. – С. 24-39.

14. Куриленко Т.П. Проблемы визначення ставки дисконтування / Т.П. Куриленко, В.В. Хрустальова // Збірник наукових праць "Теорії мікро-макроекономіки" при Академії муніципального управління. – 2009. – Вип. 32. – С. 43–51.

15. Ставки капитализации коммерческой недвижимости в Киеве, % (по данным Colliers International) // Коммерсантъ-Украина. – Приложение №175 от 01.11.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ua/doc-rss/2057683>

16. Рынок недвижимости Киева. Итоги 2011 года // Kiev City Profile – February 2012. – 15 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.joneslanglasalle.ua/>

17. Обзор рынка коммерческой недвижимости Киева. Итоги 2012 // Market Report – Q4 2012 – 14 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.joneslanglasalle.ua/>

18. Антонова А. Анализ рынка коммерческой недвижимости в г. Киев (первое полугодие 2013) (21.12.2013) / А. Антонова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravotoday.in.ua/ru/blogs/2054/829/>

19. Рубанов О. Тенденції на ринку комерційної нерухомості (01.06.2011) / О. Рубанов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.liga.net/user/rubanov/article/6880.aspx>

Надійшла до редколегії 05.09.13

Л. Чубук, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВОК ДИСКОНТА И КАПИТАЛИЗАЦИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ, АДЕКВАТНЫХ РЫНОЧНЫМ УСЛОВИЯМ

Проанализированы существующие методы определения ставок дисконта и капитализации для оценки доходной недвижимости с точки зрения их распространенности, преимуществ и недостатков использования. Выделены альтернативные методы определения ставок дисконта (метод Галасюка). Приведены рекомендации относительно приближения расчетных значений ставок дисконта и капитализации к реальным рыночным данным. Предложено, в частности, расширение использования фактических данных относительно уровня ожидаемой отдачи на вложенный капитал. Приведены фактические данные по ставкам капитализации для рынка офисной, коммерческой, складской недвижимости столицы Украины за период с 2008 по 2013 гг., свидетельствующие о значительной волатильности показателей инвестиционной отдачи. Обоснована необходимость повышения размера корректировок цены предложения до уровня 18 – 20% при расчете ставок капитализации по методу рыночной экстракции. Пропагандируется учет дополнительных рыночных факторов при построении ставок рекапитализации по методу Инвуда, а именно: ежегодные темпы прироста (снижения) арендного дохода от недвижимости; ежегодные темпы прироста (снижения) цены объекта недвижимости; процент снижения цены объекта недвижимости вследствие износа по всем причинам (отличающийся от полного износа за весь период использования).

Ключевые слова: оценка недвижимости; доходный подход; ставка дисконтирования; ставка капитализации; ожидаемая ставка доходности на вложенный капитал.

L.Chubuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

METHODS OF CALCULATING DISCOUNT AND CAPITALIZATION RATES TO VALUATING REAL ESTATE IN ACCORDANCE WITH MARKETS CONDITIONS

The existent methods of determination of the discount and capitalization rates for the valuation of the profitable real estate are analyzed from point of their prevalence, advantages and lacks of application. The alternative methods for setting the discount rates are selected (Galasyuk's method). There are resulted recommendations in relation to approaching calculated size of the discount and capitalization rates to the real market information. In particular, expansion of the use of actually attained level of the expected return on the invested capital is offered. The actual values of capitalization rates on the office, commercial, ware-house real estate market in the capital of Ukraine are examined for period from 2008 to 2013, which evidence of considerable changeability of investment return indexes. There is confirmed the necessity of increasing the size of corrections in supply price to the level 18-20% for calculation of the capitalization rates after the method of market extraction. There is also propagates the account of additional market factors at the construction of recapitalization rates after the Invud's method: annual growth (decline) of leasing rates that are obtained from the profit real estate object; annual growth (decline) of cost of the real property object; a percent of diminishing of cost of the real estate object in result of all kinds of depreciation (when residual value differ from a zero).

Key words: valuation of real estate; income approach; discount rate; capitalization rate; business expected earnings growth rate.

УДК 330.46
JEL C 600

М. Голованенко, канд. экон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ДІАГНОСТУВАННЯ ТИПУ ДИНАМІКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ З ВИКОРИСТАННЯМ ТОПОЛОГІЧНИХ ТЕСТІВ (НА ПРИКЛАДІ КРАЇН ЄС)

У статті розглянуто методику реалізації окремих елементів топологічних тестів з метою виявлення наявності аттрактору й діагностики типу динаміки досліджуваної соціально-економічної системи на прикладі індексів промислового виробництва окремих країн ЄС. Результати показали практичну можливість реалізації вказаних графічних тестів стандартними засобами найпоширеніших табличних процесорів. Проведений аналіз часового ряду індексів промислового виробництва Греції показав наявність області, в якій система втратила ознаки наявності детермінованого хаосу, що призвело до зниження її можливостей до саморегуляції та адаптації в кризових умовах.

Ключові слова: промислове виробництво, динаміка, аттрактор, синергетика, топологічні тести.

Постановка проблеми. Останнім часом все більшу увагу науковців різних предметних галузей привертає проблема дослідження нелінійних явищ, що виникають

в поведінці складних систем. У результаті сформована й продовжує активно розвиватися така міждисциплінарна наукова течія, як синергетика. В рамках цього нау-

кового напрямку поставлено значну кількість наукових задач, серед яких окреме місце займає проблема визначення типу динаміки системи. При цьому розрізняється регулярна та випадкова динаміка систем, і що найбільш важливо, – такий окремих тип випадкової поведінки, як хаос. Наявність хаосу в поведінці систем, хоч це може виявитися й доволі несподіваним, напругу пов'язана з їх здатністю до саморегуляції. Тобто саме в таких системах можуть виникати процеси самоорганізації, які здатні утворювати впорядковані структури без зовнішнього системоутворюючого впливу. В контексті економічної проблематики це критично важливий момент, оскільки він пов'язаний з обґрунтуванням доцільності зовнішнього управлінського впливу на систему (наприклад, регулятивного втручання держави в економіку). Але виникає питання в чому відмінність просто випадкових систем (фізичний їх приклад – процес броунівського руху, "випадкове блукання") та систем з детермінованим хаосом. Відповідь на це питання напругу пов'язана з таким поняттям, як атрактор.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних публікаціях науковців висловлюється думка, що "... будь-яка здатна до самоорганізації цілісна система має свій власний атрактор – стан, який вона разом із середовищем формує і якого вона могла б досягти, якби усі початкові умови зовнішнього і внутрішнього середовища були б абсолютно постійними протягом всього часу руху системи до своєї цілі" [1, с. 133]. В наведених цитаті не лише припускається наявність одного значного зв'язку між здатністю систем до самоорганізації та наявністю атрактора, але й наводиться його визначення. Цей термін активно використовується в працях сучасних науковців, зокрема, й економістів, які дають різні варіанти його визначень, а економічні інтерпретації взагалі характеризуються високою різноманітністю. Так, Я. Викилюк для соціально-економічних систем наводить доволі широку інтерпретацію атрактора – від історико-культурної спадщини до розважальних центрів і підприємств [2, с. 41]. Також доволі широкий перелік можливих атракторів наводиться в роботі Л.М. Тимошенко, О.В. Більської "... рівень роздержавлення, соціальний захист і соціальна допомога, доходи населення, ресурсовикористання тощо" [3, с. 149]. Такий значний спектр інтерпретацій значення терміну "атрактор" свідчить про велику зацікавленість цим поняттям, так і про недостатню усталеність категоріального апарату синергетики, яка все ще знаходиться на стадії активного формування і розвитку. В рамках нашого дослідження будемо дотримуватися більш вузької і конкретної інтерпретації атрактору, що наводиться у роботі Л.Н. Сергєєвої, де це поняття пов'язується з фазовим портретом, який при розмірності фазового простору 2 або 3 у графічній формі представляє динаміку поведінки системи [4, с. 14-17]. У цій же роботі наведена методика виявлення наявності атрактору з використанням топологічних тестів.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Попри наявність методики діагностування атрактору з використанням топологічних тестів, існує ряд обмежень, які стримують її широке практичне використання для дослідження динаміки реальних економічних систем. Головним з них є необхідність у спеціальному програмному забезпеченні для реалізації вказаної методики. Таке програмне забезпечення розроблене, проте є інтелектуальною власністю його авторів і тому не загальнодоступне. По-друге, це вимоги до інформаційного

забезпечення. Наприклад, вважається, що для реалізації метричних тестів на наявність хаосу необхідно мати ряди даних, які містять як мінімум кілька тисяч спостережень і до того ж позбавлені від "шуму" [4, с. 9]. Для топологічних тестів вимоги щодо розмірів рядів даних м'якше, але все одно багато науковців, орієнтуючись на результати, отримані дослідниками в природничих галузях, вважають за недоцільне використовувати цей апарат для доступних на сьогодні рядів економічних даних. Разом з тим, істотно різна реакція різних країн, наприклад, на глобальну кризу, формує можливість та необхідність застосування даного апарату для виявлення особливостей їх поведінки.

Метою статті є оцінка можливості й результатів використання топологічних тестів для діагностування типу динаміки соціально-економічних систем на основі відносно коротких часових рядів (220-270 спостережень) з використанням стандартних програмних засобів (Microsoft Excel). Також ставиться задача виявлення особливостей в типі динаміки рядів даних індексів промислового виробництва країн, що більшою мірою постраждали від глобальної фінансово-економічної кризи (наприклад, Греції), порівняно з іншими країнами ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш, ніж перейти до методики та результатів використання топологічного тесту, варто зупинитися на питанні особливості інформаційного забезпечення при дослідженні економічних систем. В цілому, якість інформаційного забезпечення при дослідженні соціально-економічних систем є значно нижчою, порівняно з природними системами. Проте необхідно відзначити таку їх особливість, як масштаби. Так, якщо ми розглядаємо ряд динаміки щомісячних індексів промислового виробництва певної країни (або, тим більше такого масштабного утворення, як ЄС), то за кожним спостереженням цього ряду стоять процеси, які узагальнюють результати діяльності сотень тисяч підприємств. При чому ми зосереджуємося саме на промисловому виробництві, яке відображає результати процесів матеріального перетворення ресурсів, що відбуваються постійно протягом кожного періоду, й представляються в агрегованому вигляді за результатами місяця. Якщо припустити, що динаміка промислового виробництва має фрактальні властивості, то варто згадати такі властивості фракталів, як самоподібність та масштабна інваріантність [5, с. 32; 6, с. 35]. Тоді, хоча ряд спостережень і відносно короткий, проте за рахунок масштабів для складної системи він може нести таку ж або й більшу інформацію, ніж для простої системи. Звичайно, це твердження носить гіпотетичний характер, але воно є вкрай важливим питанням для перспектив дослідження соціально-економічних систем методами нелінійної динаміки.

Розглянемо приклад застосування топологічного тесту для діагностування типу динаміки ряду даних індексів промислового виробництва країн ЄС. Інформаційною базою дослідження є дані сайту Евростату [7]. Повний варіант застосування тесту розглянемо на прикладі індексу для 17 основних країн ЄС, оскільки саме цей вид індексу доступний за найбільший проміжок часу, й відповідно, надає найбільшу кількість спостережень (271 місяць).

Динаміку вихідного індексу треба перевірити на наявність елементарних трендів, таких як лінійний. На рис. 1 представлено результати побудови лінійного тренду для ряду даних динаміки промислового виробництва 17 країн ЄС.

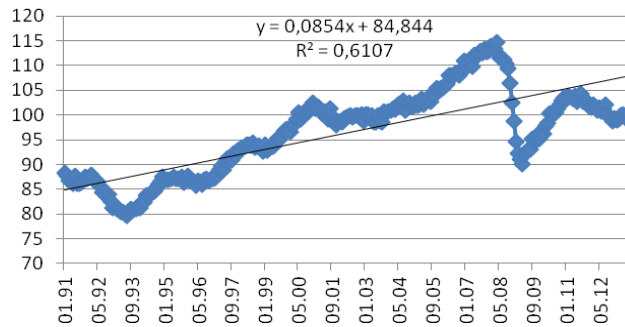


Рис. 1. Графік індексів промислового виробництва 17 країн ЄС за період з січня 1991 р по липень 2013 р.

*Джерело: побудовано автором за даними [7]

Як видно з рис. 1, динаміка індексів промислового виробництва 17 країн ЄС характеризується наявністю висхідного лінійного тренду, що підтверджується як візуально, так і доволі високим коефіцієнтом детермінації отриманого рівняння лінійного тренду ($R^2 \approx 0,61$). Тому перш, ніж продовжувати подальший аналіз, необхідно "... застосовуючи стандартні статистичні методи, очистити дані часового ряду від тренду" [4, с. 84]. На практиці це означає, що від кожного фактичного значення індексу обсягів промислового виробництва необ-

хідно відняти відповідне йому теоретичне значення, обчислене за побудованим рівнянням лінійного тренду, яке наведене на рис. 1. В цьому рівнянні x – порядковий номер періоду (місяця). Для першого елемента ряду даних – січня 1991 р – це буде 1, а для останнього елемента – липня 2013 р – це буде 271.

Після застосування вказаної процедури отримаємо детрендований ряд даних, вигляд якого представлено на рис. 2.

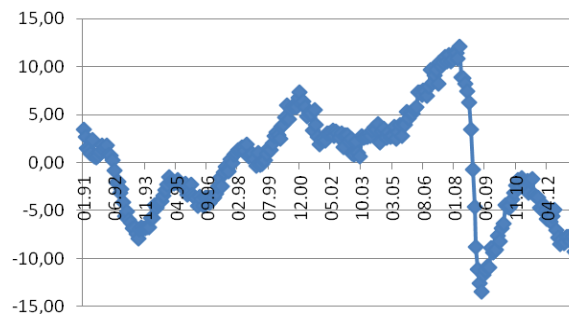


Рис. 2. Графік індексів промислового виробництва 17 країн ЄС після вилучення лінійного тренду

*Джерело: побудовано автором за даними [7]

Як видно з рис. 2, після вилучення лінійного тренду динаміка індексів промислового виробництва вже не характеризується наявністю простих тенденцій.

Наступним кроком є побудова псевдофазового простору. Попри складну назву, технічно це реалізується доволі просто стандартними засобами Microsoft Excel. Для цього треба побудувати залежність наступних значень часового ряду від попередніх. Це реалізується шляхом копіювання ряду індексів у суміжну колонку робочого

листа зі зсувом на один рядок уверх. Після цього будуватиметься стандартна точкова діаграма. З метою уникнення переобтяження статті зайвими графічними ілюстраціями окремо псевдофазовий простір індексів промислового виробництва 17 країн ЄС ми наводити не будемо. Оскільки він є частковим випадком більш складної ілюстрації, наведеної на рис. 4. Проте варто навести зразок псевдофазового простору випадкового часового ряду з нормованим нормальним законом розподілу (рис. 3).

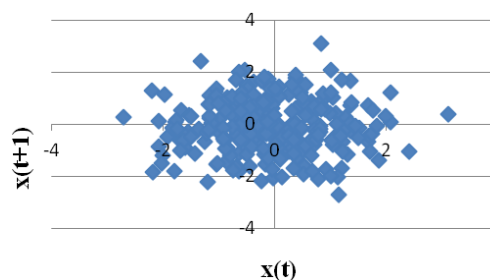


Рис. 3. Псевдофазовий простір ряду випадкових значень

*Джерело: побудовано автором

Якщо побудований фазовий портрет досліджуваного часового ряду буде схожий на наведену на рис. 3 ілюстрацію, це означатиме, що цей ряд є випадковим. При цьому цей ряд не має атрактора, а тип динаміки позбавлений детермінованого хаосу. Як наслідок, така система не здатна до процесів самоорганізації. І, якщо мова йде про соціально-економічну систему, то така система потребує зовнішнього впливу для виведення її на траєкторію розвитку.

В разі, якщо фазовий портрет має істотну відмінність від зображеного на рис. 3 портрету для випадкового часового ряду, можна також перевірити часовий ряд на

наявність дрейфуючого атрактору. Для цього загальний ряд слід розділити на кілька часових інтервалів, наприклад, на 3. Спостереження, які потрапляють у відповідний часовий інтервал, на графіку фазового портрету слід представити окремим рядом, що має відмінні від інших рядів маркери. Це дозволить наочно спостерігати зміни й ідентифікувати можливий дрейф атрактору. В середовищі Microsoft Excel це нескладно зробити, розташувавши кожен часовий інтервал загального ряду в окремій колонці, й побудувавши точкову діаграму. Для детрендованого ряду індексів промислового виробництва 17 країн ЄС отримано результат, що наведено на рис. 4.

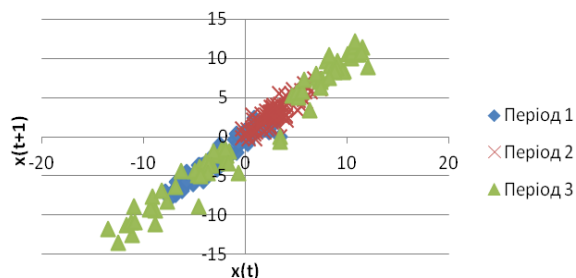


Рис. 4. Тест ряду індексів промислового виробництва 17 країн ЄС на дрейфуючий атрактор

*Джерело: побудовано автором за даними [7]

Як видно з рис. 4, якщо розглядати ряд в цілому (без виділення точок з окремими типами маркерів), його вигляд істотно відрізняється від наведеного на рис. 3 фазового портрету випадкового часового ряду. Це означає, що ряд має атрактор, а тип його динаміки характеризується наявністю детермінованого хаосу. Якщо ж оцінювати окремо кожен з трьох інтервалів, то для періоду 2 (липень 1998 р – листопад 2005 р) порівняно з періодом 1 (січень 1991 р – червень 1998 р) спостерігається дрейф області атрактора, який проявляється в тому, що середні темпи зростання виробництва для другого періоду були вищими (нагадаємо, що це має місце навіть після очищення вихідного ряду даних від зростаючого лінійного тренду). Проте в третьому періоді (грудень 2005 р – липень 2013 р) відбулося "розтягування" області атрактору. Це проявляється в тому, що для цього періоду спостерігалися як більш високі темпи росту, так і більш глибокі падіння, ніж для двох попередніх. Це не дивно, оскільки на цей період припадає глобальна фінансово-економічна криза, яка "обірвала" період високих темпів зростання, що передував їй.

Проте варто окремо підкреслити, що як для кожного з розглянутих трьох окремих періодів, так і для ряду в

цілому, вигляд області псевдофазового простору істотно відрізняється від фазового портрету випадкового часового ряду, зображеного на рис. 3.

Аналогічний аналіз було проведено й для окремих провідних країн ЄС, таких як Німеччина, Франція, Великобританія. Попри окремі індивідуальні відмінності, загальна картина відповідала результатам, отриманим на основі зведеного індексу для 17 країн ЄС.

Дещо інший результат дало застосування топологічного тесту для дослідження типу динаміки індексів промислового виробництва такої країни, як Греція. Як відомо, економіка цієї країни вже тривалий час перебуває у кризовому стані. Попри значні обсяги зовнішньої допомоги від ЄС, реструктуризацію державної заборгованості, в країні досі відчувається певне напруження. Тож не випадково ця країна привертає увагу як об'єкт дослідження, зокрема, й засобами нелінійної динаміки. На рис. 5 наведено результати побудови псевдофазового простору для часового ряду індексів промислового виробництва Греції (з розділенням загального ряду на три послідовні часові інтервали, подібно до того, як це було зроблено при побудові графіку для країн ЄС на рис. 4).

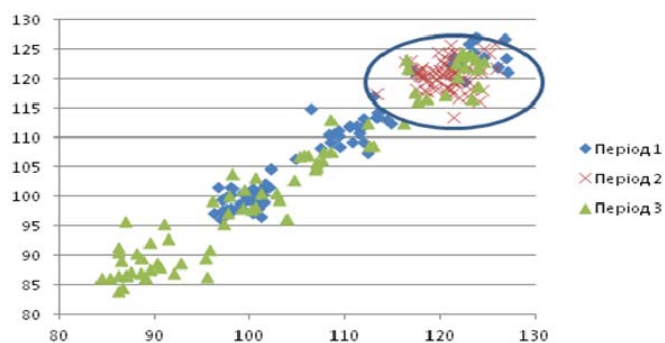


Рис. 5. Тест ряду індексів промислового виробництва Греції на дрейфуючий атрактор

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Масштаб вісей точкових діаграм на рис. 4 та 5 дещо різниться, що пояснюється незастосуванням процедури очищення вихідного ряду індексів промислового виробництва Греції від лінійного тренду. Така процедура не була проведена через відсутність лінійного тренду в динаміці індексів промислового виробництва Греції. Особливістю наведеного на рис. 5 фазового портрету є наявність компактної області, що обведена на ілюстрації. Вона відповідає другому часовому інтервалу й характеризується значною подібністю до фазового портрету випадкового часового ряду, наведеного на рис. 3. Точна економічна інтерпретація цього вища потребує більш глибокого дослідження. Проте враховуючи, що виділена компактна область розташована у верхньому правому куті, який відповідає високим значенням індексів зростання промислового виробництва, можна висловити припущення про "перегрів" економіки Греції, який мав місце ще до кризи й послабив її можливості до самоорганізації та саморегуляції (нагадаємо, фазовий портрет виділеної області відповідає вигляду випадкового часового ряду, який позбавлений детермінованого хаосу і, за припущень синергетичної теорії, відповідає системі, позбавленій здатності до самоорганізації). Тому в момент виникнення глобальної кризи ця економіка виявилася неспроможною ефективно адаптуватися до функціонування в кризових умовах.

Висновки. В результаті проведеного дослідження показано можливість практичної реалізації найпростіших елементів топологічних тестів, які використовуються для виявлення типу динаміки систем, із застосуванням стандартних можливостей загальнодоступних табличних процесорів (таких, як Microsoft Excel). Проведений аналіз часових рядів індексів промислового виробництва 17 країн ЄС в цілому, а також таких окремих країн, як Німеччина, Франція, Великобританія та Греція показав, що, в цілому, ці ряди характеризуються наявністю аттракторів, оскільки їх фазові портрети істотно відрізняються від фазового портрету випадкового часо-

вого ряду. Разом з тим, для Греції ідентифіковано окрему область, в якій динаміка часового ряду перетворюється на випадкову й втрачає ознаки наявності детермінованого хаосу. Наявність вказаної області може бути проінтерпретована як ознака "перегріву" економіки Греції, що мав місце перед виникненням глобальної кризи й позбавив цю економіку адаптивних властивостей, що в умовах кризи мало особливо негативні наслідки. Перспективи подальших досліджень полягають у застосуванні до розглянутих часових рядів більш складних процедур аналізу, таких як вилучення нелінійного тренду (дрейфу аттрактора), проведення тесту Гілмора, які все ж потребують спеціальних програмних засобів і не можуть бути реалізовані стандартними засобами сучасних табличних процесорів.

Список використаних джерел

- Хитра О.В. Прийняття управлінських рішень у міжнародних корпораціях: синергетичний підхід / О.В. Хитра // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010, № 2, Т. 1. – С. 131-135.
- Виклюк Я. Моделювання соціально-економічних систем і розрахунок їх динамічних показників на основі аналогій / Я. Виклюк // Фізико-математичне моделювання та інформаційні технології. – 2010, вип. 11. – С. 39-48.
- Тимошенко Л.М. Концептуалізація забезпечення еволюції соціально-економічних систем у їх динаміці / Л.М. Тимошенко, О.В. Більська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010, № 3, Т. 2. – С. 148-151.
- Сергеева Л.Н. Моделирование поведения экономических систем методами нелинейной динамики (теории хаоса) / Л.Н. Сергеева. – Запорожье: ЗГУ, 2002. – 227 с.
- Капица С.П. Синергетика и прогнозы будущего / С.П. Капица, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 288 с.
- Вірченко В.В. Синергетичний підхід в економічних дослідженнях / В. Вірченко, А. Кузьменко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка". – 2009. – №110. – С. 34-36.
- Щомісячні індекси промислового виробництва країн ЄС (база 2010 рік) [Електронний ресурс] // Евростат [сайт]. – Режим доступу: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=sts_inpr_m&lang=en

Надійшла до редколегії 05.09.13

Н. Голованенко, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченка, Киев

ДИАГНОСТИРОВАНИЕ ТИПА ДИНАМИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТОПОЛОГИЧЕСКИХ ТЕСТОВ (НА ПРИМЕРЕ СТРАН ЕС)

В статье рассмотрена методика реализации отдельных элементов топологических тестов с целью выявления наличия аттракторов и диагностики типа динамики исследуемой социально-экономической системы на примере индексов промышленного производства отдельных стран ЕС. Результаты показали практическую возможность реализации указанных графических тестов стандартными средствами распространенных табличных процессоров. Проведенный анализ временного ряда индексов промышленного производства Греции показал наличие области, в которой система потеряла признаки наличия детерминированного хаоса, что привело к снижению ее возможностей к саморегулированию и адаптации в кризисных условиях.

Ключевые слова: промышленное производство, динамика, аттрактор, синергетика, топологические тесты.

M. Golovanenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

DIAGNOSING THE TYPE OF DYNAMICS OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS USING TOPOLOGICAL TESTS (THE EU IS TAKEN AS AN EXAMPLE)

The possibility of practical realization of the simplest elements of topological tests that are used to identify the type of systems' dynamics is considered in the article. The tests were fulfilled by the means of standard instruments of Microsoft Excel. The analysis of time series of industrial production indices of EU 17 countries as a whole and individual countries, such as Germany, France, Great Britain and Greece has shown that these series are characterized by existence of attractors. This can be interpreted as a sign of existence of deterministic chaos and evidence of the systems' ability for self-organization and self-regulation. However, a separate area is identified for Greece, where the dynamics of the time series transforms into a random. The area can be interpreted as a sign of "overheating" economy of Greece, which took place before the global crisis and thus deprived the economy of adaptive properties.

Keywords: industrial production, dynamics, attractor, synergy, topological tests.

УДК 339.54.012.435
JEL F130

В. Середа, канд. екон. наук, доц.,
Л. Мартинюк, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

МОДИФІКАЦІЯ ПРОТЕКЦІОНІСТСЬКОЇ СКЛАДОВОЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті здійснено аналіз теорії та практики використання протекціонізму в міжнародній торгівлі в умовах глобалізації. Визначено основні причини, позитивні та негативні наслідки та тенденції застосування політики протекціонізму в контексті функціонування СОТ. Обґрунтовано необхідність та особливості використання нетарифних інструментів при формуванні та реалізації зовнішньоторговельної політики країни.

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика, протекціонізм, нетарифні інструменти, торговельні санкції, мита.

Постановка проблеми. В сучасних умовах зовнішньоторговельна політика країн знаходиться під впливом як ендегенних, так і екзогенних факторів. Зростання ролі останніх обумовлено формуванням глобальної економічної системи. Розвиток процесів глобалізації в сфері торгівлі привів до формування глобальної торговельної системи, спрямованої на лібералізацію умов торгівлі. Але, незважаючи на загальну тенденцію до лібералізації зовнішньоторговельних відносин, однією з важливих та суперечливих тенденцій зовнішньоторговельної політики є використання протекціоністських інструментів. Тому проблема використання протекціонізму в межах дотримання вимог СОТ традиційно займає одне з центральних місць у формуванні зовнішньоторговельної політики країн світу. А узагальнення досвіду використання протекціоністських інструментів має теоретичний та практичний інтерес, особливо для країн, що розвиваються, в умовах сучасних геоekonomічних трансформацій. У зв'язку із цим аналіз нових явищ та процесів у світовій економіці має велике практичне значення для визначення напрямків формування певних умов інтеграції України у світовий економічний простір.

Метою статті є визначення напрямків модифікації зовнішньоторговельної політики та виявлення особливостей використання протекціоністських інструментів в сучасних умовах для формування ефективної зовнішньоторговельної політики країни.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми зовнішньоторговельної політики в цілому та протекціонізму, зокрема, розглядалися в літературі ще з XVIII століття. Важливу роль у формуванні теоретичної бази відіграли роботи А.Сміта, Д.Рікардо, Ф.Ліста, К.Маркса, Ф. Енгельса, Дж.Генри, М.Портера, А.Ругмана. Загальні та специфічні аспекти використання протекціонізму досліджувалися в роботах М.Абалкіна, О.Білоруса, В.Будкіна, М.Дудченка, И.Дюмулена, Я.Жаліла, І.Івашук, А. Кредісова, И.Лукінова, Д.Лук'яненка, Ю.Макогона, В. Новицького, Е.Обмінського, Ю.Пахомова, Ю.Преснякова, В. Соколова, А.Філіпенка.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. В той же час в публікаціях в основному зверталась увага на позитивні та негативні ефекти використання протекціоністських інструментів, причому чітко виявлялися прихильники протекціонізму або фритредерства в міжнародній торгівлі. Але не були узагальнені основні тенденції використання протекціоністських інструментів в сучасних умовах розвитку глобальної торговельної системи.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоторговельна політика країни відіграє все більшу роль у забезпеченні розвитку національної економіки в сучасних умовах. Це обумовлено зростанням міжнародних товарних потоків та тим фактом, що все більша частина національних еконо-

мічних систем обслуговує ці процеси. Тільки за 2001-2011 рр. експортна квота світу зросла з 24% до 31% [1].

В сучасних умовах формування глобальної економічної системи реалізується не тільки через розвиток глобальних ринків, а й через формування глобальних механізмів регулювання, які реалізуються через зовнішньоторговельну політику країн.

Зовнішньоторговельна політика країни включає 2 складові: стимулювання експорту та захист національного виробника від конкуруючого імпорту. Перша складова (стимулювання експорту) в більшій мірі реалізується через підвищення конкурентоспроможності національної продукції (відповідними інструментами стимулювання експортноорієнтованих виробництв), ніж через регулювання торговельних потоків. Вона в меншій мірі регулюється на глобальному рівні, охоплює меншу кількість інструментів. Основна увага в зовнішньоторговельній політиці та в регулюванні глобальної торговельної системи приділяється протекціоністській складовій.

Протекціонізмом (від латинського слова "protecto" – захист, заступництво), як відомо, є державна політика створення сприятливих умов для вітчизняних виробників за допомогою обмеження доступу на внутрішній ринок іноземних виробників і постачальників, а також політика допомоги національному виробництву. Він виник ще в період первинного накопичення капіталу в XVI-XVIII ст. і був першою формою зовнішньоторговельної політики. В той час протекціонізм сприяв розвитку промисловості завдяки обмеженню доступу іноземних товарів внаслідок високого імпортного мита та вивозу стратегічно важливих вітчизняних товарів внаслідок високого експортного мита.

Протекціонізму властивий двоїстий характер. З одного боку, він послаблює зовнішню конкуренцію та стимулює виробництво товарів, що конкурують з імпортом; створює робочі місця, змінює структуру економіки; забезпечує можливості проведення модернізації та інтереси державної безпеки. З другого боку, протекціонізм приводить до сукупних втрат суспільства в цілому, підтримки підприємств з нижчою за світовий рівень конкурентоспроможністю, зниженню ефективності економіки внаслідок використання відносно більш дорогих факторів виробництва.

В сучасних умовах основними причинами використання протекціонізму є такі:

- недостатній рівень конкурентоспроможності національних товаровиробників, що виникає в результаті нерівномірності економічного розвитку. Нерівномірність в ринковій системі є об'єктивним процесом, який властивий як окремим національним системам, так і окремим галузям. Тому протекціонізм теж буде об'єктивним елементом зовнішньоторговельної політики будь-якого

* Розраховується як відношення світового експорту товарів та послуг до світового ВВП.

уряду. А питання – тільки за конкретними формами та термінами використання цих інструментів, щоб не гальмувати формування конкурентоспроможних на світовому ринку виробництв. Особливо важливою є підтримка виробників в умовах зміни структури виробництва для підвищення його ефективності [2, с.21];

- періодичне погіршення в країні господарської кон'юнктури внаслідок циклічного розвитку економіки. В такому випадку для швидкого поновлення попиту на вітчизняні товари є можливим тимчасове використання протекціоністських інструментів. Підтверджує цю ситуацію той факт, що в періоди економічних спадів протекціонізм посилюється;

- створення нових перспективних галузей в умовах формування нових ринків. В цьому випадку протекціонізм сприяє збільшенню обсягів та підвищенню ефективності національного виробництва;

- критичний стан платіжного балансу, особливо важливих для національної безпеки продуктів;

- недобросовісна комерційна практика іноземних постачальників (демпінг, субсидування), що вимагає відновлення справедливої конкуренції.

Перераховані вище причини використання протекціонізму спрямовані на підтримку нормального функціонування ринкового механізму в країні в умовах наявності в світовому господарстві економічних систем з різною ефективністю та кон'юнктурними особливостями.

Застосовуючи протекціоністські заходи треба пам'ятати, що зовнішня торгівля сприяє економічному розвитку через раціональне використання природних ресурсів – розширення експортних виробництв забезпечує введення в процес виробництва відносно більш дешевих ресурсів і виведення відносно більш дорогих, що компенсується імпортом. Тому політика захисту національного виробника має позитивні та негативні ефекти. Але позитивний ефект протекціонізму може бути тільки в короткостроковому періоді, а в довгостроковому – приводить до негативних наслідків. Звідси будь-які протекціоністські заходи можуть бути дієвими та ефективними для економічної системи тільки якщо вводяться тимчасово, причому не на тривалий період. А трансформація економіки в цей час має бути системною та цілеспрямованою.

Проте міжнародна торговельно-економічна практика засвідчує, що дуже часто уряди, які починають використовувати протекціоністські інструменти під час економічного спаду або для підтримки нових виробництв, далеко не зразу відмінюють ці заходи. Це приводить до підвищення внутрішніх цін, зниження рівня життя, консервації відсталості виробництва, його низької конкурентоспроможності, виникненню монополізму, знижує ефективність функціонування в цілому економічної системи.

Крім перерахованих існує ще один негативний аспект протекціонізму, який пов'язаний із створенням необхідності протекціоністських дій в ситуації, коли такі дії ідуть всупереч інтересам суспільства. Коли ініціаторами протекціоністських дій виступають групи підприємців або споживачів, олігархічні угруповання, які намагаються усунути торговельних суперників, тоді нерідко у відповідь на запити та скарги, інспіровані вітчизняними виробниками, під виглядом боротьби з недобросовісною конкуренцією уряд може без об'єктивних причин ввести на внутрішньому ринку захисні дії проти чесної діючої іноземних суб'єктів.

Ця сторона протекціоністської політики розглядалась достатньо давно. Так, експерти Секретаріату ГАТТ ще в 80-х рр. показали, що вигоди та втрати від лібералізації концентруються серед відносно невеликих груп підприємців, в той час як набагато більші втрати від

протекціонізму та вигоди від лібералізації розосереджуються на широкі верстви населення [3, с.61].

Сучасний механізм протекціонізму охоплює комплекс інструментів, які доповнюють один одного та постійно модифікуються під впливом як об'єктивних процесів розвитку світового господарства, так і інтересів окремих груп вітчизняних власників засобів виробництва. Як визначають сучасні економісти, комплекс протекціоністських інструментів включає традиційні та нові форми, явні та завуальовані, ефективні та неефективні, визнані світовими інституціями як допустимі та недопустимі.

Зважаючи на те, що члени СОТ, основною ціллю якої є лібералізація умов торгівлі, забезпечують 96% світового експорту, визначальною є тенденція до зниження тарифних бар'єрів. Проте на цьому фоні досить частим явищем є тимчасове підвищення мита. Можливості підвищення мита широко використовуються розвиненими країнами в контексті проведення антидемпінгових та компенсаційних розслідувань. Так, розвинені країни, в першу чергу США, Канада та ЄС, часто зловживали правами застосування антидемпінгових та компенсаційних мит, за ініціативою вітчизняних підприємців без достатніх причин проводили антидемпінгові розслідування, які стосувалися використання субсидій.

Достатньо характерним прикладом є стала ситуація на ринку сталеливарної продукції США в 2002 р. В березні 2002 р. керівництво США підняло імпорتنі мита до 30% на продукцію десяти країн (у тому числі і України), що призвело до різкого збільшення цін на сталеливарну продукцію. Це мито було введено під тиском сталеливарних компаній і привело до дефіциту окремих видів металопродукції в США. За даними Асоціації американських підприємств-споживачів сталі, ціни виросли в середньому на 70-75%, збільшилися терміни поставок, багато компаній не могли знайти необхідні спеціалізовані продукти. У цій ситуації Європейський Союз поставив питання про застосування торгових санкцій у розмірі 371 млн. дол. Зіткнувшись з протестами підприємств-споживачів і тиском з боку ЄС адміністрація США трохи послабила протекціоністський режим, оголосивши у серпні 2002 р. про виключення з оплати митних зборів 178 видів металопродукції, що становило більше 50 % їх експорту з ЄС до США. Але цей крок не поліпшив загальної ситуації, і на фоні загального призупинення темпів зростання економіки США і стабілізації цін в цілому ціни на сталь та інші металопродукти продовжували зростати [4]. У цьому випадку використання протекціоністських інструментів було викликано і погіршенням становища на внутрішньому ринку, оскільки підвищення цін призводило до посилення позицій галузі без реальної структурної трансформації.

В Україні кількість випадків введення спеціальних мит за останні 10 років збільшувалась. Так, за 2002-2012 рр. рішенням Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі було ініційовано 45 випадків застосування спеціальних та антидемпінгових процедур відносно імпорту в Україну різних товарів промисловості, в тому числі за 2009-2012 рр. – 31 випадок (69%) [5].

Ще однією причиною підвищення мит є заходи у відповідь. Так, у квітні 2010 р. Бразилія збільшила імпортне мито на автомобілі, які виробляються в США, в 1,4 рази – до 50%. Раніше це мито було таким, як і на автомобілі, що вироблені в інших країнах, з якими Бразилія не мала торговельних угод щодо преференцій, і складало 35%. Таке рішення було частковою імплементацією санкцій до американських виробників у відповідності із рішеннями СОТ з питань нелегального субсидування урядом США виробників бавовни [6].

Дії у відповідь стали реакцією і на запровадження України в квітні 2013 р. спеціальних мит на імпорту нових автомобілів, що привело до негативної реакції серед інших країн-учасниць СОТ. В липні 2013 на засіданні Ради СОТ з торгівлі товарами були висловлені сумніви щодо обґрунтованості цих заходів та відмічено, що Україна не надала достатніх можливостей для попередніх консультацій відповідно до вимог правової бази СОТ. У відповідь Туреччина в червні запровадила додаткове мито у розмірі 25% на імпорту з України волоських горіхів, що привело до його зростання у 1,6 рази до 66,2%. Зважаючи на те, що мито на імпорту в Туреччину з інших країн залишилось на тому ж рівні, а з багатьох – і на нульовому, то Україна може втратити цей ринок, сумарний розмір якого 150 млн. дол. на рік, а частка України в 2012 р. склала 18%. У своїй нотифікації Туреччина вказала, що додаткове мито запроваджене нею у якості відповіді на обмеження, що були запроваджені на імпорту автомобілів (стаття 8.2. Угоди про гарантії у СОТ), якщо вимоги щодо проведення консультацій із зацікавленими сторонами були порушені. За даними Bloomberg BNA, це перший випадок застосування цієї статті в історії СОТ. Про введення своїх заходів у відповідь оголосила також Росія: підвищення мита на українські цукерки, термопільоване скло і вугілля [7].

Цікавим аспектом підвищення мита є його зростання в умовах участі в інтеграційних об'єднаннях. Так, імпорту мита, що діяли в Бразилії до 2010 р. були нижчими, ніж вимагались за умовами СОТ, і нижчими, ніж у інших членів МЕРКОСУР. В період з 2009 по 2010 р. Бразилія підняла мита на 100 промислових товарів, включаючи продукцію машинобудування, телекомунікаційні товари, текстиль, іграшки. Більшість з них піднялось до рівня максимальної ставки у відповідності з угодами СОТ, інші продовжували знаходитись на більш низькому рівні, що давало та дає уряду можливість змінювати їх в залежності від економічної ситуації. Наприклад, максимальна ставка на тварин – 55%, діюча – 16%, на фрукти, овочі, рослини – відповідно 55 і 14%, на каву, чай, спеції, мінерали та метали – 35 і 20%, бавовну – 55 і 8%, рибу та рибопродукти – 35 і 16%, паливо – 35 і 6% [8]. Крім того, Бразилії було дозволено прийняти 100 винятків до зовнішнього митного тарифу МЕРКОСУР до 31 листопада 2015 р. і прийняти більш високі мита, ніж у інших членів об'єднання, на мобільні телефони, телекомунікаційне обладнання, комп'ютери, принтери, повітряні турбіни, хімічні та фармацевтичні товари та гриби [9].

В цілому в контексті функціонування СОТ і розвитку глобального ринку зниження імпорту митного тарифу має незворотній характер. Проте це не виключає збереження і до сьогодні в митних тарифах розвинених країн достатньо високого рівня мит, що визначаються двозначними цифрами. В 2010 р. середній рівень мит, що використовувалися в країнах так званої "четвірки" (США, ЄС, КАНАДА та Японія) склав відповідно 5,7; 6,9; 7,2 і 6,5%. Особливо високим залишається мито на сільськогосподарські товари – відповідно 11; 17,3; 22,9 і 18,2% [10, с.42].

Певним винятком з цього правила є звернення країн про перегляд умов членства в СОТ, що супроводжується підвищенням мит на ряд товарів. Такі заходи обумовлюються, як правило, складною ситуацією на внутрішньому ринку. Так, наприкінці 2012 р. Україна подала заяву на зміну умов членства, бажаючи змінити ввізні ставки на 371 товарну одиницю. У листопаді учасники Ради з торгівлі товарами СОТ (23 країни) відреагували заявою, в якій закликали Україну відкликати заяву, оскільки вважають дії недостатньо прозорими, і не зрозуміло, якими будуть компенсаційні заходи з боку Укра-

їни. Серед підписантів були США, ЄС та Китай, які є основними партнерами України [11].

Такий перегляд може стати найбільшим в історії СОТ. Експерти вважають, що в таких умовах СОТ буде більш жорстко реагувати на посилення протекціонізму та спроби захищати національні ринки в такий спосіб, тим більше, що захист економіки тільки за рахунок протекціонізму не сприяє її розвитку [12].

На сучасному етапі в практиці регулювання протекціонізму все більшого значення набувають нетарифні інструменти. Особливо актуальними вони стають в умовах максимального зниження мит, а також для компенсації неефективності ринкових механізмів. Фінансова криза, зміна клімату та вимоги до безпеки продуктів харчування привели до розширення використання нетарифних інструментів та заходів з регулювання торгівлі послугами.

Спеціалісти СОТ вважають, що зараз склалися умови для більш уважного ставлення до нетарифних інструментів:

- намітилась тенденція використання нетарифних інструментів в більшій мірі для досягнення певної групи цілей державної політики, ніж для захисту виробників від конкуренції (безпека продуктів, якість довкілля, здоров'я людей, інші соціальні аспекти). Йдеться про перехід від "захисту до попередження", від кількісних аспектів зростання доходів до якості життя;

- в результаті різноманітності нетарифних інструментів ускладнилась необхідність вибору адекватних форм, що обумовлено можливими наслідками застосування та альтернативними підходами до досягнення цілей економічної політики;

- під впливом процесів глобалізації посилюється роль державного регулювання як на національному, так і на міжнародному рівні;

- значна частка суперечок, що розглядаються СОТ, стосується використання нетарифних інструментів;

- на відміну від мит нетарифні інструменти не можуть йти по шляху зменшення релевантності, не зменшуються в значенні, продовжують обмежувати впливати на обсяги товарних потоків та інвестицій;

- виникає все більша необхідність регулювання цих інструментів на міжнародному рівні, що стає однією з ключових задач для СОТ [13].

Увага акцентується також і на тому, що нетарифні інструменти можуть мати подвійне призначення: на поверхні виглядати як такі, що обмежують торгівлю, а в дійсності слугувати іншим цілям уряду. Це називають "політикою заміщення" ("policy substitution"), та використовують тоді, коли більш прозорі інструменти (мита) недоступні або коли політики приховують свої цілі [13].

За деякими оцінками, кількість нетарифних інструментів досягає шести сотень. Проте структура їхнього використання значно змінилась. За даними World Trade Report 2012, в 1968 р. серед всіх нетарифних інструментів, які використовувалися по відношенню до несільськогосподарської продукції, найбільша частка припадала на кількісні обмеження та ліцензування імпорту (21%) та доплати, портові збори, податки та ін. (14%), а в 2005 г. – на технічні бар'єри в торгівлі (загальні, технічні регламенти та стандарти, а також тестування та сертифікацію 37%) і митні формальності (10%), на кількісні обмеження і ліцензування припадало тільки 7% [13]. Основними відмінними рисами сучасних нетарифних інструментів є їхня непрозорість та ефективність, а також, як і будь-яких протекціоністських інструментів, наявність як економічних, так і політичних наслідків для різних соціальних груп.

Незважаючи на існування достатньо великої кількості різноманітних класифікаційних підходів до нетарифних інструментів, спеціалісти СОТ, виходячи з цілей їхнього використання, поділяють їх на дві групи. Перша група спрямована на підвищення суспільного добробуту і включає такі інструменти, що компенсують неефективність ринкових механізмів, використовують ринкові можливості країн або фірм (маніпулювання умовами торгівлі або нормою прибутку). Заходи, спрямовані на використання ринкових можливостей, здійснюються за рахунок торговельних партнерів (*beggar-thy-neighbour practices*), а заходи, спрямовані на виправлення "провалів" ринку, призводять до виникнення об'єктивних ефектів політики.

Друга група протекціоністських інструментів, що спрямовані на досягнення політичних цілей, обумовлює реалізацію інтересів певних груп виробників або споживачів. І хоча в економічній літературі вважається, що споживачі більш багато численні та різноманітні, що не дає їм можливості ефективно впливати на уряд, в сучасних умовах громадянське суспільство та неурядові організації стали активними та впливовими суб'єктами з питань здоров'я та безпеки споживачів, охорони довкілля [13].

Експерти СОТ вважають, що це приведе до подальшого розмежування протекціоністських інструментів на такі, що: а) регулюють конкурентоспроможність і б) сприяють досягненню певних соціально-економічних цілей. Але це не означає, що ці дві цілі не можуть співпадати, наприклад, під час захисту молодих галузей.

У 2011 р. країни-члени СОТ направили 1122 повідомлення про свої технічні регламенти. Основними цілями, заявленими в нотифікаціях, були: захист здоров'я й безпеки людини (782 нотифікації – 69,7%), запобігання обманній практиці (253 – 22,5%), охорона довкілля (188 – 16,8%), забезпечення якості товарів (154 – 13,7%), надання інформації для споживачів та маркування товарів (112 – 10,0%), зниження або усунення торговельних бар'єрів (41 – 3,7%), спрощення процедур торгівлі (15 – 1,3%) [14, с.35].

Останнім часом причинами використання нетарифних інструментів, щоб обмежити вільний доступ до певних товарів, стають не тільки економічні, а й соціальні цілі: забезпечення національної безпеки, підтримка моральних або релігійних принципів, збереження соціальної згуртованості (якщо суспільство складається з різних етнічних або соціальних груп) [13].

Як вже відмічалось, найбільш розповсюдженими нетарифними інструментами є технічні бар'єри в торгівлі, застосування санітарних та фіто санітарних норм. І найбільш активно вдаються до цих інструментів саме розвинені країни. У ЄС у середині березня 2013 Єврокомісія повідомила про розробку проекту Постанови Європарламенту і Ради про контроль за ринком промислових товарів. Передбачається створення єдиного гармонізованого нормативно – правового документа, який може застосовуватися горизонтально в усіх сферах, спрямованого на підвищення безпеки продукції. Прийняття цього документа очікується в першому півріччі 2014 р. Постанова спрямована, з одного боку, на спрощення та удосконалення законодавства, створення сприятливих умов торгівлі, а з іншого – товари, вироблені за межами ЄС, можуть розміщуватися на його ринку тільки за умови отримання дозволу на вільний обіг [15].

Метою постанови є краще використання правил з контролю за ринком товарів в ЄС, підвищення безпеки і захисту здоров'я людини, захисту підприємств від недобросовісної конкуренції. Зокрема, передбачається створення єдиної інформаційної бази "Інформаційні та комунікаційні системи нагляду за ринком" (ICSMS) і удосконалення "Системи швидкого обміну інформацією"

(RAPEX), призначених для акумулювання та обміну інформацією між країнами – членами ЄС. Це дозволить уникнути дублювання заходів з боку аналогічних служб в країнах-членах ЄС. Сфера дії документа не поширюється на продукти харчування та упаковку, пестициди, певні види медичного обладнання, лікарські засоби і деякі інші.

Для підвищення безпеки товарів передбачається посилення контролю на зовнішніх кордонах ЄС, щоб призупинити введення в обіг товарів, які можуть бути небезпечними. При цьому контролюючим органам буде дозволено стягувати платежі з підприємств, які ввозять продукцію в ЄС, для повного або часткового покриття витрат цих органів на проведення експертизи товарів. Обсяг імпорту продукції, яка підпадає під цю Постанову, складає в ЄС більше 50%.

У багатьох країнах Європейського Союзу вимоги до стандартів є більш жорсткими, ніж задекларовано загальними документами союзу. Так, у Данії всі електро побутові товари, крім відповідності стандартам ЄС, повинні пройти апробацію в спеціалізованій агенції Данії "DEMKO".

Країни, що розвиваються, теж ідуть по шляху використання протекціоністських інструментів для досягнення певних соціальних цілей, включаючи країни пострадянського простору. Так, в 2010 р. в Грузії набув чинності закон, згідно з яким посилюється контроль за продуктами харчування. Цей закон прийнято в контексті впровадження в Грузії міжнародних стандартів продуктової безпеки. Нові вимоги пред'являються не тільки до імпортерів, а й до підприємств, які орієнтовані на експорт у ЄС [16].

В Україні протекціоністські інструменти використовуються в основному для досягнення традиційних цілей захисту вітчизняних виробників. Тарифне регулювання здійснюється відповідно до домовленостей СОТ. Так, Україна приєдналася до низки секторальних "нульових" домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів: сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти, цивільна авіація. Крім того, приєдналася до секторальної гармонізації з хімічних товарів (5,5-6,5 %), текстилю й одягу (0-17,5 %) [17]. Більшість секторальних домовленостей охоплюють комплектуючі та сировину для виробництва технологічної продукції, а не кінцеву продукцію.

Середньорічна ставка кінцевого рівня імпорту мита в Україні на кінець 2012 р. становила 11,16 % для сільськогосподарських продуктів і 4,85 % для промислових товарів [17]. У той же час відповідно до міжнародних угод є товари, на які митні тарифи будуть змінюватися в 2013 р.: плоди, горіхи, ракоподібні, певні види транспортних засобів і моторних човнів і катерів.

Після вступу країни в СОТ у 2008 р. практично були ліквідовані квоти на ввезення товарів: у 2008 р. – 7 товарних позицій, з 2013 – 1 (цукор-сирець), а також квоти на харчові продукти у відповідності з угодою про вільну торгівлю з Македонією [18].

Проте, зважаючи на введення спеціальних імпорتنих мит на автомобілі, обмеження на поставку коксу та коксівного вугілля, імпортні бар'єри в сегменті поновлюваної енергетики та внесення пропозицій в СОТ про перегляд ставок на 370 товарних позиціях, Україна в 2013 р. увійшла до числа світових лідерів з торговельного протекціонізму поряд із Росією, Бразилією та Аргентиною [19]. Про це йшлося в щорічній доповіді Єврокомісії, яка присвячена торговельним бар'єрам. Такі заходи оцінюються як несумісні з обов'язками України як члена СОТ. Це приводить і до погіршення позицій України в глобальному рейтингу стимулювання торгівлі

(Enabling Trade Index): 2009 р. – 71 місце, 2010 – 81, 2012 – 86 місце [20].

Висновки. Отже, в сучасну епоху розвитку глобалізації протекціоністські обмеження імпорту та підтримка вітчизняного товаровиробника не виключаються з економічної політики, а модифікуються, набувають нових форм і виконують нові функції, особливо в періоди падіння економічної кон'юнктури або широкомасштабного реформування національної економіки, її структурної перебудови. Проте використання цих інструментів регулюється міжнародними правилами, насамперед, СОТ, яка поступово оформляє ці обмеження і підтримку в певні ліміти: кількісні, за термінами і цілям. Саме таким чином мінімізуються негативні наслідки протекціонізму в інтересах розвитку національних економічних систем, світової торгівлі і добробуту споживачів глобальної економіки.

Список використаних джерел

1. Розраховано на основі даних: International Trade Statistics 2012. Appendix: Historical trends. List of tables. – P.208-210 [Електронний ресурс] / World Trade Organization. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/its2012_e/its2012_e.pdf; World Economic Outlook Database, April 2013 [Електронний ресурс] // International Monetary Fund. Data and Statistics. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?sy=2001&ey=2012&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=62&pr1.y=11&c=001&s=NGDPD%2CPPP&GDP&grp=1&a=1> (дата звернення: 25.09.2013).
2. Гапотченко К.В. Протекціонізм: природа і практика застосування / К.В. Гапотченко // Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С.19-23.
3. Дюмулен І. І. Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. – М.: Экономика, 2003. – 271 с.
4. Торговый конфликт между США и ЕС: ВТО поддерживает Европейский союз // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2010. – № 15. – С. 1.
5. Антидемпінгові, спеціальні та антисубсидійні розслідування. Рішення міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=90071. (дата звернення: 17.08.2013).
6. Державна підтримка українського експорту. Про підвищення мита на транспортні засоби, що постачаються з США в Бразилію. [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_obtmegennja/bra/3813.html. (дата звернення: 27.05.2013).
7. Щодо окремих аспектів використання механізмів СОТ для захисту інтересів національних товаровиробників". Аналітична записка [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1278/>. (дата звернення: 20.09.2013).
8. Current Situation of Schedules of WTO Members. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт СОТ. – Режим доступу: http://wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm. (дата звернення: 05.05.2013).

9. Bases de Datos. Arancel Externo Común. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт МЕРКОСУР. Режим доступу: http://www.mercosur.int/t_container.jsp?contentid=287&site=1&channel=secretaria. (дата звернення: 10.05.2013).

10. Щєбарова Н. Государственное регулирование: соотношение свободы торговли и протекционизма / Н. Щєбарова // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 3. – С. 39-45.

11. Княжанський В. Політика протекціонізму як складова забезпечення національної безпеки України [Електронний ресурс] // Ліра. Моніторинг СМІ. – Режим доступу: http://smi.liga.net/articles/2012-12-04/7390581-ukraina_khochet_reanimirovat_protteksionizm.htm#. (дата звернення: 15.09.2013).

12. Українська політика протекціонізму несумісна з членством у СОТ [Електронний ресурс] // Центр Разумкова. Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=4002. (дата звернення: 20.09.2013).

13. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21 st century. Published by the World Trade Organization. – C.3, C.4, C.44-45, C.50, C.51. WTO Online Bookshop. <http://onlinebookshop.wto.org>. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf. (дата звернення: 20.05.2013).

14. Івашук І. Суперечності застосування країнами інструментів захисту національних інтересів в умовах прихованого протекціонізму / І.Івашук // Економіка. – 2012. – №6 (120), листопад. – С. 30-37.

15. Відомості країн СОТ. Інформаційний бюлетень. Випуск 12, березень 2013. [Електронний ресурс]. // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/trade_policy_project/newsletter/?pid=3851. (дата звернення: 06.05.2013). З повним текстом регламенту можна ознайомитися за адресою: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2013:0075:FIN:EN:PDF>.

16. Законодавчі зміни в Грузії у сфері міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією [Електронний ресурс] // Державна підтримка українського експорту. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_obtmegennja/geo/3452.html. (дата звернення: 03.05.2013).

17. Довідка щодо зобов'язань України в СОТ. Зобов'язання щодо зниження та зв'язування тарифних ставок. [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=188046&cat_id=38231. (дата звернення: 23.05.2013).

18. Інформація щодо стану використання експортно-імпортних квот у 2013 році. [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=50301. (дата звернення: 03.05.2013).

19. ЕС назвав Україну одним из лидеров по торговому протекционизму. [Електронний ресурс] // LB.ua. Інформаційний портал. – Режим доступу: http://economics.lb.ua/state/2013/09/05/224218_es_nazval_ukrainu_liderov.html. (дата звернення: 10.09.2013).

20. The Global Enabling Trade Report 2009; The Global Enabling Trade Report 2010; The Global Enabling Trade Report 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibt.org/index.php?option=com_k2&view=item&task=download&id=115_f0867f9101fb8b2aeca52e808904c25&Itemid=72; http://www.ibt.org/index.php?option=com_k2&view=item&task=download&id=114_2ff76ed71b77cafe02e061d997b81af&Itemid=72 (дата звернення: 03.05.2013).

Надійшла до редакції 30.08.13

В. Середа, канд. экон. наук, доц.,
Л. Мартынюк, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

МОДИФИКАЦИЯ ПРОТЕКЦИОНИСТСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье осуществлен анализ теории и практики использования протекционизма в международной торговле в условиях глобализации. Определены основные причины, позитивные та негативные последствия и тенденции применения политики протекционизма в контексте функционирования ВТО. Обоснована необходимость и особенности использования нетарифных инструментов при формировании и реализации внешнеторговой политики государства.

Ключевые слова: внешнеторговая политика, протекционизм, нетарифные инструменты, торговые санкции, таможенные пошлины.

V. Sereda, PhD in Economics, Associate Professor,
L. Martyniuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODIFICATION OF COMPONENT PROTECTIONIST TRADE POLICIES INTO GLOBALIZATION

The analysis of theory and practice of international trade protectionism in modern conditions is made in article. The main reasons, positive and negative results of protectionism policy according to SOT functioning are defined. It's proved the necessity of using nontariff instruments during formation and realization of external trade state policy.

Keywords: international trade policy, protectionism, non-tariff measures, trade sanctions, customs duties.

УДК 314.7.001
JEL F22, E29

В. Осокіна, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ,
Н. Руденко, канд. екон. наук, доц.
Дипломатична академія України при МЗС України, Київ

ГРОШОВІ ТРАНСФЕРТИ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В КОНТЕКСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ

Проаналізовано вплив грошових трансфертів трудових мігрантів як важливого альтернативного джерела інвестицій на розвиток економіки України та зростання доходів населення.

Ключові слова. Трудові мігранти; грошові перекази; міграційний капітал; інвестиції.

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації значно активізували міжнародну трудову міграцію, яка відіграє важливу роль в економічному розвитку більшості країн світової співдружності. Міжнародна міграція робочої сили стає важливим та стійким явищем, яке асоціюють із зростанням та економічним розвитком. Інтегровані міжнародні ринки, поява транснаціональних мереж і швидкий розвиток комунікаційних технологій посилюють переміщення потоків робочої сили. Головним мотивом для мігрантів є одержання за кордоном доходів та фінансова підтримка своїх домогосподарств на батьківщині. В окремих країнах грошові трансферти міжнародних мігрантів сягають 20-30% доходів місцевого населення, 30-40% ВВП, 70-100% державного бюджету і значно перевищують обсяги інших видів міжнародного капіталу.

З огляду на масштаби вітчизняних міграційних потоків та обсяги грошових переказів мігрантів є актуальним розглянути ці грошові трансферти, як альтернативне джерело інвестицій в розвиток економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різноманітних аспектів міжнародної трудової міграції присвятили свої наукові праці І.Гнибіденко, В.Куценко, Е.Лібанова, О.Малиновська, О.Осауленко, Т.Петрова, С.Пирожков, О.Позняк, І.Прибиткова, М.Романюк, М.Семикіна, О.Хомра, У.Ярова та ін. Проблема зовнішньої трудової міграції населення України знайшла своє відображення і у працях зарубіжних дослідників, таких як С.Годінгс, М.Левін, Н.Попсон, Ж.Сернік, А.Счепанікова, К.Циммер та ін. Більшість вчених вважають, що міграція позитивно впливає на суспільний розвиток країн-учасниць цього процесу. Для одних країн це джерело дешевої робочої сили, для інших – чинник зниження рівня безробіття, зростання доходів населення завдяки отриманню грошових трансфертів.

Невирішені раніше частини загальної проблеми Однак, незважаючи на істотний внесок перелічених вчених у вивчення зовнішньої трудової міграції населення України, зазначена проблема все ще залишається малодослідженою. На нашу думку, серед наукових робіт, що досліджують процеси зовнішньої трудової міграції, недостатньо уваги приділяється ролі грошових трансфертів трудових мігрантів в економічному розвитку України.

Метою статті є аналіз стану та динаміки трудової міграції, впливу грошових трансфертів трудових мігрантів, як важливого альтернативного джерела інвестицій на розвиток економіки України та підвищення рівня життя населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. З проведень в Україні адміністративно-правових реформ у сфері міграції населення першочергового визначення потребують такі поняття, як "трудова міграція", "трудова мігрант" та "грошові трансферти мігрантів".

Як правило, під трудовою міграцією розуміється переміщення в іншу країну з метою працевлаштування. Однак не існує загальноприйнятого визначення трудової міграції. Варто погодитись, що трудова міграція на-

селення – це особливий, економічного характеру, вид міграції, який обумовлений пошуком роботи, як правило, за межами країни постійного місця проживання. З широкої точки зору трудову міграцію визначають як сукупність усіх форм територіального руху населення, пов'язаного з трудовою діяльністю на території іншої країни. Вузьке трактування зводиться до вселення жителів однієї країни на територію іншої, що супроводжується їх подальшим працевлаштуванням [1, с. 289].

Слід зауважити, що перш за все, трудова міграція – це тимчасові поїздки на роботу, або тимчасове переміщення з метою працевлаштування. На відміну від стаціонарної міграції, для трудової міграції властиве збереження постійного зв'язку мігранта зі своєю родиною як у інформаційно-особистісних формах, так і у економічних [2, с.8].

Міжнародні організації, такі як Організація об'єднаних націй (ООН) та Міжнародна організація праці (МОП) також використовують різні визначення поняття трудової міграції. Відповідно до Міжнародної конвенції про захист прав всіх трудящих та членів їхніх сімей 1990 р., працівник-мігрант – це особа, яка буде займатися, займається або займалася оплачуваною діяльністю в державі, громадянином якої він чи вона не є. У конвенціях МОП працівник-мігрант – це особа, яка мігрує з однієї країни в іншу з наміром отримати роботу іншу, ніж за власний рахунок, і охоплює будь-яку особу, яка визнається, згідно з законом, як працівник-мігрант.

Попри відсутність єдиного та загальноприйнятого понятійного апарату у сфері трудової міграції, деякі вчені виокремлюють основні ознаки даного явища, що у свою чергу допомагає дати більш повне його визначення. Так, до основних особливостей трудової міграції відносять [3]:

- добровільність та тимчасовість;
- економічну мотивацію (безробіття, низький рівень заробітної плати);
- мету – працевлаштування (офіційно або неофіційно);
- перетин державних кордонів.

Таким чином, у широкому значенні трудова міграція – це переміщення особи за межі країни з метою працевлаштування. У вузькому, – під трудовою міграцією слід розуміти добровільне переміщення особи через державний кордон з метою тимчасового працевлаштування. А трудовий мігрант – це особа, яка займається оплачуваною трудовою діяльністю на території держави, громадянином якої вона не являється та в якій постійно не проживає.

Сучасні тенденції глобалізації, збільшення взаємозалежності національних економік, транснаціоналізація потоків робочої сили зумовили істотне зростання масштабів міжнародної міграції населення. За даними Департаменту з економічних і соціальних питань ООН у світі станом на 2010 р. налічувалося 214 млн. мігрантів, кількість яких впродовж останніх десятиліть невинно зростала – зі 191 млн. у 2005 році. Якщо мігрує ч

селення продовжуватиме примножуватись такими ж темпами, як і за минулі 20 років, до 2050 року у світі їх налічуватиметься 405 млн. Не дивлячись на те, що всесвітня економічна криза уповільнила еміграцію у багатьох частинах світу, все ж очікується, що чисельність трудових ресурсів у планетарному масштабі зросте з 3 млрд. сьогодні до більш ніж 4 млрд. до 2030 року [4, с.3]. Не залишається осторонь цих процесів й Україна, про що свідчить доволі вагома чисельність її зовнішньо – міграційних потоків. За межами України працює 6,5 мільйона громадян країни, що складає більше 14% українського населення.

Збільшення трудової міграції з України має два різні типи впливу на соціально-економічну ситуацію в країні: позитивний і негативний. Позитивний вплив виражається головним чином у загальному зростанні економічної безпеки та покращенні якості життя родин мігрантів. Доходи українців у порівнянні з доходами зарубіжних громадян свідчать про значно нижчий рівень життя. Так, середньомісячна зарплата в Києві навесні 2012 року склала \$ 431, у Варшаві – \$ 821, Москві – \$ 1275, Берліні – \$ 2569, Лондоні – \$ 2829, Цюриху – \$ 5252 [5].

Разом з тим, навіть усередині ЄС, за даними International Migration Outlook 2013, масштаби міграції за 2009-2011 роки збільшилися в 1,5 рази. В основному за рахунок південних країн ЄС, населення яких перебирається до Німеччини, Франції, Скандинавських країн і Північної Америки. Розуміючи потреби в трудових ресурсах, деякі члени ЄС вже видають українцям п'ятирічні візи. За кількістю легальних мігрантів до ЄС наші співгромадяни вже займають перше місце: в 2011 році більше 200 000 осіб отримали дозвіл на перебування в країнах Євросоюзу. На другому місці громадяни США – 189000 осіб [6].

Негативний вплив міграції виражається у посиленні демографічної кризи. Вона є однією з причин скорочення населення України. Між 1991 і 2010 роками загальна чисельність населення скоротилася з 51,7 млн до 45,9 млн осіб, внаслідок різкого зниження народжуваності і від'ємного сальдо міграції. Очікується, що ця тенденція триватиме, загальна чисельність населення скоротиться ще на 10 млн осіб до 2050 р., при цьому майже половину населення становитимуть люди віком старше 45 років.

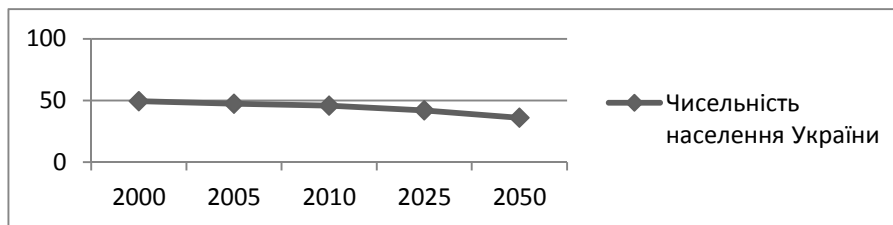


Рис. 1. Чисельність населення України

*Джерело: Складено за [27]

Найбільш стрімко скорочувалося сільське населення, його частка в усьому населенні у 2011р. скоротилася до 31,3%. Депопуляція та міграційний відтік призводять до обезлюднення сіл: з 1995 по 2011 рік з мапи України зникли 407 сільських населених пунктів [7, С.5].

Попри певне покращання показників природного відтворення в останні роки убуток населення та його постаріння є для України безальтернативним. Хоча така тенденція є загалом характерною для сучасної Європи, в Україні вона посилюється високою смертністю (передовсім чоловіків працездатного віку) та міграцією за кордон. Україна має високий рівень постаріння населення – 16,2% осіб у віці 65 років і старше, а за шкалою ООН молодим є населення, в якому частка осіб віком 65 років і більше становить до 4%, при значенні цієї частки 4–7% – населення на порозі старості і більше 7% – старе населення. Хоча нині є багато країн із старішим населенням (у 2008 р. Україна перебувала на 22 місці у світі за цим показником [8]), у перспективі і в Україні очікується

поглиблення процесу старіння. Відповідно до розрахунків українських демографів частка осіб віком 65 років і старше у 2025 році становитиме 17,4%, а до 2050 року частка мешканців у віці 65 років і старше, зросте до 25%. На швидкість цього процесу порівняно з іншими країнами негативно впливає висока передчасна смертність, унаслідок чого до похилого віку доживає значно менше осіб, ніж, скажімо, у Японії, яка посідає перше місце у світі за постарінням населення (22%) [9, С.73].

Вік трудових мігрантів також зростає. Якщо за дослідженням Держкомстату 2001р. середній вік заробітчана становив 34,6 років, то за даними обстеження 2008р. – 36,7 років. Жінки, які мігрують, дещо старші, ніж чоловіки: їхній середній вік становить 37,9 років проти 36,2 у чоловіків. Останнім часом сформувався стійкий прошарок заробітчана, які розглядають трудову міграцію як основну діяльність і джерело доходу. Причому жінки частіше ніж чоловіки офіційно не працювали на батьківщині до виїзду.

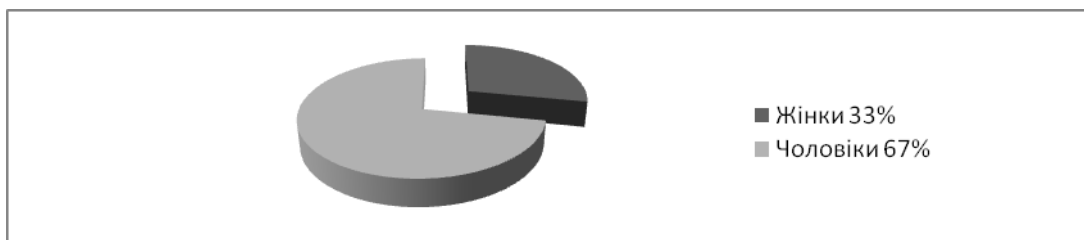


Рис. 2. Гендерний розподіл українських трудових мігрантів [10]

Не залишилися незмінними також освітні характеристики трудової міграції за кордон. У 1990-ті рр. на заробітки

до зарубіжних країн першими виїхали високоосвічені особи, які виявилися мобільнішими, оскільки мали більше

інформації, володіли мовами тощо. За даними обстеження Держкомстату 2001р., повну вищу освіту мали 18,8 % трудових мігрантів. У 2008 р. серед останніх було виявлено 13,5 % з таким рівнем освіти і у 2010 р. їх кількість змінилась незначно і становила 14% (Рис.3), адже умови працевлаштування фахівців в Україні поліпшилися.

Разом з тим, українська трудова міграція, певною мірою, може бути охарактеризована як "відтік інтелек-

ту" у світлі наявної невідповідності між навичками мігрантів і тими посадами, які вони обіймають. Лише деяким мігрантам вдається знайти роботу за кордоном відповідно до рівня їхньої освіти. Більшість займається низькокваліфікованою роботою. Ця невідповідність прослідковується якщо порівняти сфери працевлаштування мігрантів за кордоном (Рис.4) з їхнім рівнем освіти (Рис.3).



Рис.3. Рівень освіти українських трудових мігрантів [10]

Важливо зазначити, що освітній рівень трудових мігрантів поступається рівню освіти зайнятих в Україні. Разом з тим, якщо серед чоловіків-мігрантів вищу освіту мали 11 %, то серед жінок – майже 20 % [11, С.7]. Це

пов'язано, як із менш сприятливою ситуацією для фахового працевлаштування жінок в Україні, так і з потребами ринку праці зарубіжних країн у послугах із догляду та піклування, де переважно працевлаштовуються жінки.

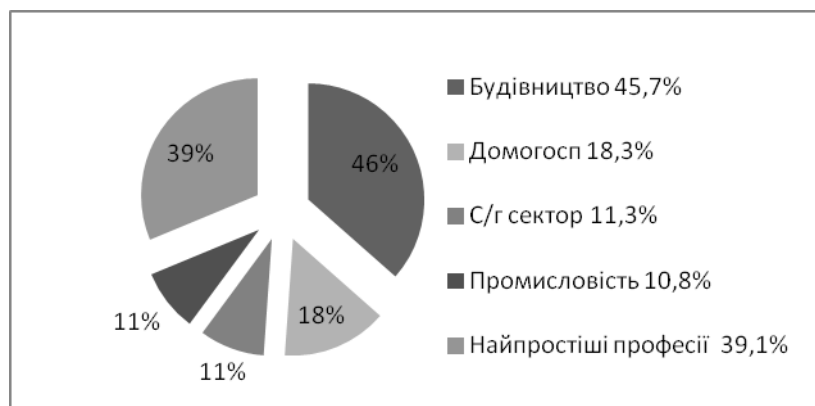


Рис.4. Основні сфери працевлаштування українських трудових мігрантів [27]

Українці-мігранти найчастіше займають неконкурентні робочі місця. У порівнянні з попереднім дослідженням Держкомстату збільшилися обсяги найму на найпростіші професії – з 23,9% до 39,1%, і скоротилися потреби у фахівцях, технічних службовців – з 36,7% до 10,8%. Найбільш затребувана робоча сила в будівництві (частка зайнятих скоротилася з 51,6% до 45,7%), у діяльності домогосподарств (зростання з 16,3% до 18,3%), аграрному секторі (зростання з 8,5% до 11,3%). За кваліфікацією працюють лише 28,7% мігрантів.

Зароблені мігрантами за кордоном кошти впливають передусім на добробут їхніх домогосподарств, оскільки

головним чином витрачаються на споживання (табл. 1). За даними обстеження населення України щодо трудової міграції, здійсненого Держкомстатом у 2008 р., у сукупному доході сімей, хтось із членів яких працює за кордоном, отримані від них кошти становили в середньому 42,6 % [12]. Таким чином, перекази сприяють підвищенню рівня життя, зменшенню бідності. Аналіз, проведений Міжнародним валютним фондом по 101 країні світу, довів, що десятивідсоткове збільшення переказів у розрахунку на душу населення забезпечує зменшення бідності на 3,5 % [13].

Таблиця 1. Основні напрями використання коштів, зароблених працівниками-мігрантами, %

	2008	2012
Щоденні потреби	72,0	77,5
Товари тривалого користування	39,3	40,9
Житло	29,1	29,0
Навчання членів сім'ї	12,4	11,6
Заощадження	9,7	22,2

*Джерело: Державна служба статистики України [19]

Під впливом переказів змінюється структура витрат домогосподарств: вони спрямовують меншу частку доходів на харчування та житло, більшу на освіту, ліку-

вання, відпочинок, придбання товарів тривалого використання. Все це сприяє накопиченню людського капіталу. Дослідження, проведені в багатьох країнах світу,

свідчать, що завдяки переказам зростає освітній рівень молоді, скорочується дитяча смертність.

В Україні забезпечене заробітками трудових мігрантів зростання попиту на вищу освіту сприяло розвитку цієї галузі. Так, у західних областях, охоплених масовою трудовою еміграцією, збільшення кількості вищих навчальних закладів, їх студентів та випускників відбувалося швидшими, ніж в цілому по Україні темпами [14].

Після задоволення основних потреб сім'ї частина переказів спрямовується на заощадження та інвестування, тобто забезпечення майбутніх доходів. Це незрівнянно менше, ніж витрачається на споживання. Проте підраховано, що, наприклад, у Мексиці 1/5 капіталу, інвестованого в мікропідприємства, забезпечено переказами мігрантів. Дослідження в 13 країнах Карибського басейну довело, що збільшення переказів на 1 % приводить до зростання приватних інвестицій на 0,6 %. Таку саму закономірність було виявлено за даними семи країн Середземномор'я [15].

Разом з тим, грошові трансферти мігрантів є досить новою для економічної теорії й практики категорією. Їй почали приділяти увагу лише у 1970-х роках. З того часу офіційні річні обсяги грошових трансфертів зросли у 200 разів – до 433 млрд. дол. США (2008 р.). Крім того, багато коштів надходить неофіційними каналами. Загалом щорічні обсяги трансфертів можуть становити 650–700 млрд. дол. США. Для багатьох країн трансфе-

рти мігрантів стали основним джерелом іноземного капіталу [16, С.3].

Сьогодні надзвичайно велика частка зовнішніх інвестицій в Україну припадає саме на грошові перекази мігрантів, які призначені не лише для споживання чи придбання товарів довготривалого користування, а можуть розглядатися з точки зору їх інвестиційної складової (як міграційний капітал), що є джерелом забезпечення макроекономічної стабільності та розвитку економіки.

У загальному вигляді перекази мігрантів – це грошові доходи, надіслані ними на батьківщину і у зв'язку з якими у відправника не виникає жодних зобов'язань (на відміну від інших фінансових потоків). З огляду на це, перекази мігрантів доцільно визначати як "приватні некомпенсовані трансферти", які протягом року спрямовуються в країни походження працівників-мігрантів. В цілому, вони складаються з усіх поточних трансфертів, які можуть мати як грошову, так і натуральну форму.

Трансферти – економічні операції, через які одні інституційні одиниці безоплатно і безповоротно передають іншим товари, послуги, активи або права власності [17, с.139].

Україна отримує з-за кордону значні суми приватних трансфертів. За даними Національного банку України в 2012 р. приватними особами в країну було перераховано 7,5 млрд доларів США (табл. 2).

Таблиця 2. Грошові перекази в Україну у 2007-2012 рр., млн дол. США

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього	4922	6177	5370	5862	7019	7526
За каналами надходження						
Через коррахунки банків	2818	3275	2832	2959	3252	3278
Через міжнародні платіжні системи	1458	2097	1825	2126	2804	3213
Неформальними шляхами	646	805	713	777	963	1035
За джерелами формування						
Оплата праці (без врахування податків та витрат в країні перебування)	1842	3024	2855	3373	4022	4619
Приватні трансферти, у т.ч.	3080	3153	2515	2489	2997	2911
– грошові перекази робітників, які працюють за кордоном	2292	2140	1643	1560	1890	1749
– інші приватні трансферти	788	1013	872	929	1107	1158
Обсяги грошових переказів у % до ВВП	3,4%	3,4%	4,6%	4,3%	4,3%	4,3%

*Джерело: Національний Банк України

Грошові перекази мігрантів, на відміну від інших інвестиційних ресурсів, найменшою мірою залежать від кризових процесів і мають чітко виражену антициклічну природу формування і функціонування. Якщо не враховувати коштів МВФ, то через різке зниження іноземних інвестицій офіційні грошові перекази стали найбільшим зовнішнім фінансовим ресурсом, який надійшов в Україну [18]. Зокрема, у 2012р., за даними НБУ, обсяг приватних грошових переказів із закордону в Україну зріс на 7,2%, хоча його співвідношення до ВВП залишилося на колишньому рівні і склало 4,3%. Таким чином, у 2012 році вперше сума грошових переказів фізосіб перевищила обсяг коштів, що надійшли в Україну у вигляді прямих іноземних інвестицій: \$7,5 млрд проти \$6,013 млрд. Понад 70% переказів здійснювалося з семи країн. Лідером за обсягами грошових потоків в Україну залишилася Росія (\$2,3 млрд, або на 18,2% більше порівняно з 2011 роком). На країни СНД у 2012 році доводилося 40,1% обсягу грошових переказів

з закордону. З країн ЄС надійшло 34,9% від загального обсягу грошових переказів (\$2,3 млрд), що на 4,7% менше, ніж у попередньому році. З інших країн світу найбільше переказів надходило зі США та Німеччини – відповідно 9,3% і 6,2%. Згідно з даними Держстату, у 2012 році іноземні інвестори вклали в українську економіку \$6,013 млрд, що на 7,2% менше, ніж за 2011 рік – \$ 6,480 млрд. При цьому більша частина коштів надійшла з Кіпру [19].

Грошові перекази мігрантів відіграють важливу роль для економік більшості країн, що розвиваються. В останньому аналітичному звіті Migration and Development Brief 20 Світовий банк прогнозує подальше зростання їх обсягів. У кожному регіоні світу до 2015 року з'являться лідери-реципієнти грошових переказів. В Африці – Єгипет і Нігерія (по \$ 25 млрд), у Латинській Америці – Мексика (\$ 35 млрд), в Азії – Індія і Китай (до \$ 90-100 млрд), у Східній Європі на перше місце вже вийшла Україна.

Таблиця 3. Оцінки і прогнози потоків грошових переказів в країни, що розвиваються

	2009	2010	2011	2012	2013пр	2014 пр	2015пр
All developing countries					(\$ мільярди)		
Всі країни, що розвиваються	316	341	380	401	427	468	515
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	85	95	106	109	117	130	145
Європа і Центральна Азія	37	37	41	40	43	47	52
Латинська Америка і Карибський басейн	57	58	62	62	67	73	81
Близький Схід та Північна Африка	34	41	43	49	52	55	58
Південна Азія	75	83	97	109	117	127	140
Тропічна Африка	28	29	30	31	33	36	39
Країни світу	436	464	514	529	559	608	665
Країни з низьким доходом	22	24	28	33	36	41	46
Країни із середнім доходом	294	317	352	368	391	427	469
Країни із високим доходом	120	122	134	128	132	140	149
Темп зростання, у відсотках							
Всі країни, що розвиваються	-4.3	8.0	11.5	5.3	6.7	9.5	10.2
Східна Азія і Тихоокеанський регіон	1.8	10.9	12.3	2.5	7.1	11.2	11.7
Європа і Центральна Азія	-19.3	-0.1	13.5	-3.9	6.9	10.5	11.4
Латинська Америка і Карибський басейн	-11.8	0.9	7.3	0.9	7.1	10.0	10.5
Близький Схід та Північна Африка	-6.2	20.9	6.1	14.3	5.1	5.7	6.3
Південна Азія	4.9	9.8	17.6	12.3	6.9	9.1	10.0
Тропічна Африка	-1.7	4.0	4.9	1.6	5.6	8.6	8.8
Країни світу	-5.9	6.2	10.9	2.8	5.7	8.7	9.4
Країни з низьким доходом	3.9	11.0	17.7	15.6	10.4	13.0	13.4
Країни із середнім доходом	-4.8	7.8	11.0	4.5	6.3	9.2	9.9
Країни із високим доходом	-10.0	1.6	9.4	-4.2	2.8	6.3	6.7

*Джерело: [20]

З огляду на вагомість грошових переказів мігрантів країни світу спрямовують сьогодні свої зусилля на формування ефективної політики регулювання фінансових операцій в аспекті здешевлення грошових переказів мігрантів, гарантування їх безпеки та своєчасності надходження до адресата, полегшення доступу мігрантів (як легальних, так і нелегальних) до офіційних трансфертних каналів, створення можливостей використання грошових переказів для інвестування в економіку країн походження міграційних потоків (таб. 4). Мета подібної

політики полягає в максимізації позитивного ефекту, який грошові перекази можуть мати для країн-експортерів робочої сили.

Деякі урядові заходи адресовані безпосередньо мігрантам, інші – ширшим верствам населення, хоча й враховують наявність міграції. Найдоцільнішою є не пряма, а опосередкована підтримка мігрантів, яка унеможливує звинувачення мігрантів в отриманні незаслужених привілеїв.

Таблиця 4. Управлінські заходи, спрямовані на підвищення віддачі від переказів

Мета	Заходи
Спрямовування частини переказів на економічний розвиток	Оподаткування мігрантів Обкладення податком переказів Стимулювання добровільних внесків на добродійність
Стимулювання збільшення величини трансфертів та їх надходження через офіційні канали	Дозвіл на відкриття рахунків в іноземній валюті Спеціальні рахунки для мігрантів з преміальним процентом Поширення фінансової грамотності
Стимулювання інвестування переказів	Підтримка через створення місцевих центрів обслуговування мігрантів, надання їм інформації Звільнення від податків імпорту засобів виробництва, що ввозяться мігрантами Схеми підтримки малого бізнесу – фінансової, інфраструктурної чи інноваційної Навчальні програми
Підтримка колективних переказів мігрантів	Спільне з державою фінансування проектів Створення підприємств у спільній державно-приватній власності Пропозиції привабливих цін при виконанні соціально – важливих проектів
Вплив на моделі споживання	Популяризація товарів вітчизняного виробництва Створення привабливих умов для купівлі мігрантами товарів своїм родичам на батьківщині
Убезпечення майбутніх переказів	Сприяння легальній та організованій міграції Встановлення тісних зв'язків і співпраці з діаспорами

Джерело: [21]

Як свідчать дані таблиці 4, найпростіший шлях спрямування переказів на економічний розвиток країни є контроль за цим фінансовим потоком, його оподаткування, вимога до мігрантів переказувати певні суми через національні фінансові установи. Наприклад, Єгипет зобов'язав мігрантів переказувати додому щонайменше 10 % заробітків. У В'єтнамі уряд вимагав від мігрантів, щоб 30 % заробітків вони перераховували у спеціальний державний фонд. Філіппіни в 1982 р. ухвалили рішення щодо обов'язкового переказу щонайменше 70% доходів мігрантів через національні банки [22, С.354].

Деякі країни намагалися оподаткувати перекази. Так, Шрі-Ланка спробувала встановити 15%-й податок на перекази, проте дуже швидко змушена була його скасувати. За даними Світового банку, на середину 2000-х рр. оподатковували перекази лише 5 країн світу, зокрема, Колумбія – 3% (тепер скасовано), Еквадор – 12%, Перу – 0,1%. Польща та Грузія оподатковували перекази, враховуючи їх у загальній сумі доходів домогосподарств [23].

Спроби оподаткувати перекази виявилися малоефективними. Результатом встановлення податку на пере-

кази стала їх "втеча" і спрямування неформальними каналами. Навпаки, лібералізація сфери валютних надходжень сприяла зростанню приватних трансфертів, так як вона більш ефективна і заснована не на примусі, а на зацікавленості. Лібералізація передбачає дозвіл на відкриття валютних рахунків, встановлення на них вищих відсотків, певні пільги для їх власників, зменшення податків чи митних зобов'язань тощо. За даними Світового банку, 35 % країн світу практикують такий підхід [23].

Для трудових мігрантів у деяких країнах застосовуються податкові пільги. Так, на Філіппінах вони звільнені від обов'язку подавати декларацію про доходи. В Єгипті мігранти, які переказують кошти через банки, можуть отримати податкові пільги терміном до 10 років. В Індії та Шрі-Ланці отримані на депозити мігрантів проценти звільнюються від оподаткування [24, С.56].

Держави сприяють переказам і з використанням не лише фінансових, а й адміністративних важелів, створенням додаткових можливостей для мігрантів. Так, на Філіппінах Державна адміністрація з соціального захисту працівників за кордоном видає кожному працівникові-мігрантові, який підписує контракт, ідентифікаційну картку, що автоматично означає відкриття банківського рахунку, через який переказ коштів на батьківщину здійснюється за символічною ціною. Відомий приклад – угода між фінансовими установами Мексики та США, досягнута за участі мексиканського уряду, яка дозволила нелегальним мігрантам-мексиканцям у США відкривати поточні рахунки в банках, з яких на батьківщині знімають гроші члени їхніх родин [21].

Висновки. Таким чином, на сьогодні дедалі більше постає питання не тільки щодо обсягів грошових переказів, а й щодо того як цей величезний фінансовий ресурс використати на розвиток національної економіки. Необхідно докласти зусиль до розвитку фінансової інфраструктури, використання новітніх технологій переказів, удосконалення та розширення спектру послуг, що надаються фінансовими установами. Проблему надходження грошових трансфертів мігрантів слід підняти на національний рівень і визначити їх важливою складовою формування економічної політики. Тільки в такому випадку грошові трансферти мігрантів можуть стати справжнім джерелом інвестицій, генератором економічного розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Правові основи міжнародної економічної діяльності [Текст] / С. В. Фомішин, І. Д. Шутак. – Київ: Кондор, 2009. – 454 с.
2. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.

В. Осокіна, канд. экон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ,
Н. Руденко, канд. экон. наук, доц.
Дипломатическая академия Украины при МИД Украины, Киев

ДЕНЕЖНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ

Проанализировано влияние денежных трансфертов трудовых мигрантов как важного альтернативного источника инвестиций на развитие экономики Украины и повышение уровня доходов населения.

Ключевые слова. Трудовые мигранты; денежные переводы; миграционный капитал; инвестиции.

V. Osokina, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
N. Rudenko, PhD in Economics, Associate Professor
Diplomatic Academy of Ukraine, MFA of Ukraine, Kyiv

MONEY TRANSFERS OF LABOR MIGRANTS IN THE CONTEXT OF INVESTMENTS IN ECONOMY

Considering the scale of domestic migration flows and remittances, the impact of cash transfers as important alternative source of investment on the development of Ukraine's economy and income growth is analysed. Migrants remittances unlike other investment sources depend on crisis processes less than others and have a distinct counter-cyclical nature of the formation and operation. If not taking into account the means of IMF, remittances have become the largest external financial resource received by Ukraine because of the reduce of foreign investment. The results obtained from this research show that the easiest way to direct the remittances on economic development is to control this financial flow, its taxation and to require migrants to make transfers through national financial institutions. So, the problem of migrants' money transfers should be raised on national level and must be identified as an important issue of economic policy.

Keywords. Migrant workers; remittances; migration capital; investment.

3. Кравченко В.Г. Визначення поняття трудової міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Almpr/2012_3/01_080.pdf
4. Світова міграція у 2010 році. Звіт МОМ: "Майбутнє міграції: Розбудова дієвості заради змін" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua>.

5. UBS Prices and Earning 2012. CIO Wealth Management Research September 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.static-ubs.com>.
6. Десять факторів зростання грошових переказів в Україну. / За матеріалами Forbes.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua>.

7. Гарантування виплат соціального забезпечення українським працівникам-мігрантам: Розробка політики та майбутні виклики. Ensuring social security benefits for Ukrainian migrant workers./ Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Київ: МБП, 2012.
8. PRB 2008 World Population Data Sheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prb.org>.
9. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. – 233 с.

10. Міграція в Україні факти і цифри. Міжнародна організація з міграції. Вересень 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/pdf/Facts&Figures_b5_ua_f.pdf.
11. Малиновська О.А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування. – К.: НІСД, 2011. – 40 с.
12. Зовнішня трудова міграція населення України / Державний Комітет статистики України, Український центр соціальних реформ. – К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2009.

13. Ratha D. Leveraging remittances for development / Migration Policy Institute. – Policy brief. – June. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.migrationpolicy.org/pubs/MigDevPB_062507.pdf.
14. "Перекази мігрантів з-за кордону та можливі заходи щодо їх заохочення та ефективного використання". Аналітична записка/ Відділ соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

15. Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006.
16. Гайдучий А.П. Грошові трансферти мігрантів у системі міжнародного ринку капіталу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. Київ – 2010.
17. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії. – К.: Знання, 2006.

18. Гайдучий А.П. Облігації для мігрантів: незадіяні можливості// Дзеркало тижня. – 2010. – №20.
19. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/>
20. Migration and Development Brief 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf>.

21. Перекази мігрантів з-за кордону та можливі заходи щодо їх заохочення та ефективного використання. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1276/>.
22. O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – N 1.
23. Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006.

24. Kaijage J. The impact of international remittances on receiving countries at the micro and macro level and policy options for increasing remittance effectiveness: Reviewing the literature. – Maastricht, 2008.

Надійшла до редакції 01.09.13

УДК 330.341
JEL 03010

О. Мірошніченко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ

Проаналізовано стан і динаміку інноваційної активності промислових підприємств України. Досліджено рівень використання підприємствами промисловості різних типів інновацій. Розглянуто основні джерела фінансування та визначено особливості галузевого розподілу витрат на здійснення інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації; інноваційна діяльність; інноваційна продукція; типи інновацій; промислові підприємства.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств України вимагає формування інноваційної політики з урахуванням сучасних тенденцій розвитку в інноваційній сфері. Використання і комерціалізація результатів наукових досліджень є необхідною умовою випуску на ринок нових товарів і послуг, що дозволить підвищити рівень інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств та посилити їх конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ще у ХХ ст. відомий австрійський економіст Й. Шумпетер у своїх наукових працях розкрив позитивний вплив інновацій на результативність діяльності підприємства. На сьогодні існує велика кількість наукових робіт в яких розглядається інноваційна складова розвитку підприємств та економіки в цілому. Дослідженню інноваційних перспектив України, визначенню пріоритетних галузей виробництва у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки присвячені наукові роботи А. Чухна, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Семиоженка. Тенденції та закономірності інноваційного розвитку промисловості України, передумови модернізації економіки України з урахуванням інноваційного чинника розглянуто в наукових працях Л. Федулової, Я. Жаліла. Напрямам реформування інноваційної політики України, особливостям використання технологічних інновацій в промисловості України, проблемам фінансування інноваційної діяльності присвячені наукові дослідження О. Чемодурова, І. Одотюк, О. Фащевської та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

Питання сучасного стану та розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств промисловості є предметом дослідження багатьох провідних вітчизняних науковців. Аналіз останніх наукових публікацій показав, що окремі важливі аспекти досліджуваної проблематики залишаються недостатньо розглянутими та потребують подальшого вивчення: галузеві особливості здійснення інноваційної діяльності, використання джерел та обсягів її фінансування, розподілу інноваційних витрат тощо.

Мета статті – дослідити стан і тенденції інноваційної активності промислових підприємств України, визначити та окреслити напрямки розв'язання основних проблем інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні нараховується більше 47747 промислових підприємств, що складає 13,1% від їх загальної кількості. У 2012 р. обсяг реалізованої промислової продукції становив 1404564 млн грн, найбільшу питому вагу в її обсязі займала продукція переробної промисловості: постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (24,5%); виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (18,3%); металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (16,0%); машинобудування (10,2%) [10].

За даними Державної служби статистики України інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1758 підприємств або 17,4% обстежених промислових підприємств; упровадженням інновацій – 1371 підприємство або 13,6% обстежених промислових підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств України у 2000-2012 рр.

*Джерело: побудовано автором за матеріалами Державної служби статистики України [5, 7]

У 2012 р. кожне сьоме промислове підприємство займалося інноваціями, а кожне шосте впроваджувало інновації у свою діяльність. Найбільша кількість іннова-

ційно-активних підприємств знаходиться в Києві, Харківській, Запорізькій, Миколаївській та Львівській областях. Варто зазначити, що в Україні майже 60% іннова-

ційної продукції створюють підприємства, що належать до галузей виробництва третього та четвертого технологічних укладів [14]. У той час, як у розвинених країнах світу понад 90% інвестицій вкладається у п'ятий та шостий технологічні уклади [8].

Незважаючи на те, що останніми роками спостерігається позитивна динаміка інноваційної активності промислових підприємств України, її рівень залишається низьким та таким, що не досяг рівня початку 90-х рр. Так, у 1992-1995 рр. питома вага інноваційно-активних підприємств коливалася в межах 20-26%. Якщо порівняти з даними колишнього СРСР, то наприкінці 1980-х рр. частка підприємств, що розробляли і впроваджували нову чи вдосконалювали існуючу продукцію у промисловості, становила 60-70% [1]. На сьогодні в країнах Європейського Союзу (ЄС) питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю становить близько 53%. Найбільша кількість інноваційних підприємств, серед країн ЄС, знаходиться у Німеччині (79,3%), найменша – в Болгарії (27,1% до загальної кількості підприємств) [17].

У 2012 р. активними у запровадженні інновацій були підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (34,9% до загальної кількості підприємств підгалузі); машинобудування (22,0%); хімічної та нафтохімічної промисловості (19,9%); виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (16,1%); металургії та обробки металу (13,3%). За рівнем освоєння виробництва інноваційної продукції та впровадження нових технологічних процесів зазначені вище підприємства є лідерами серед промислових підприємств України, оскільки їх інноваційний потенціал характеризується історично високим науковим потенціалом, наявністю висококваліфікованих кадрів, більшими, порівняно з підприємствами інших галузей, обсягами витрат на інноваційну діяльність та впровадження інновацій.

Відповідно до методологічних пояснень Державної служби статистики України підприємство вважається інноваційним, якщо воно впровадило будь-яку інновацію (технологічну або нетехнологічну) за період часу, визначений при обстеженні. Інноваційною є нова продукція або значно удосконалена в частині її властивостей чи способів використання. Новими продуктами вважаються товари та послуги, що суттєво відрізняються своїми характеристиками або призначенням від продуктів, що виготовлялися підприємством раніше. Значні покращення можуть здійснюватися за рахунок змін в матеріалах, компонентах та інших характеристиках виробів, що покращують їх властивості. Наприклад, суттєві вдосконалення в технічних характеристиках, компонентах та матеріалах, у вбудованому програмному забезпеченні та інших функціональних характеристиках [5, 6].

Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України має нестійкий характер (рис. 2). Протягом 2000-2009 рр. частка маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів у впровадженні нових технологічних процесів перевищувала частку нових видів техніки у впровадженні інноваційних видів продукції, на відміну від 2010-2012 рр. Якщо порівняти з 2000 р., у 2012 р. частка нових видів техніки у впровадженні інноваційних видів продукції зросла 6,7 рази і становила 27,7%; частка маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів у впровадженні нових технологічних процесів дещо зменшилася (у 1,2 рази) і становила 25,3%. Протягом досліджуваного періоду обсяг впровадження інноваційних видів продукції на промислових підприємствах України перевищував обсяг впровадження нових технологічних процесів. У 2002 р. таке перевищення було найбільшим і становило 20 разів. У 2012 р. впроваджено 3403 найменування інноваційної продукції 704 підприємствами, 2188 інноваційних процесів 703 промисловими підприємствами України (рис. 2).



Рис. 2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2000-2012 рр.

*Джерело: складено автором за матеріалами Державної служби статистики України [5, 7]

Вітчизняні підприємства промисловості більше орієнтовані на здійснення технологічних інновацій, частка їх впровадження протягом 2006-2012 рр. має позитивну

динаміку. Питома вага підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію, у 2010-2012 р. становила 11,7%, інноваційні процеси – 12,4% (табл. 1).

Таблиця 1. Частка промислових підприємств України, що впроваджували інновації, за типами інновацій у 2006-2012 рр.¹

(відсотків до загальної кількості обстежених)

Підприємства, що впроваджували	2006-2008	2008-2010	2010-2012
технологічні інновації			
інноваційну продукцію	9,9	10,6	11,7
інноваційні процеси	9,6	10,6	12,4
нетехнологічні інновації			
організаційні інновації	3,9	4,0	3,1
маркетингові інновації	3,8	4,0	3,1

¹Період обстеження визначено згідно з міжнародною методологією

*Джерело: складено автором за матеріалами Державної служби статистики України [5, 6]

Технологічними інноваціями називають діяльність підприємства, що пов'язана із розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів і процесів. Технологічні інновації поділяються на два види: продуктові та процесові. Впровадження товару або послуги, що є новими або значно поліпшеними за його властивостями чи способами використання є продуктовою інновацією. Прикладами продуктових інновацій можуть бути значні вдосконалення в технічних характеристиках, компонентах і матеріалах, у вбудованому програмному забезпеченні, у рівні сумісності з користувачем або в інших функціональних характеристиках. До процесових інновацій відносять впровадження нового або значно поліпшеного способу виробництва або доставки продукту. Наприклад, значні зміни в технології, виробничому устаткуванні й/або програмному забезпеченні [5, 6].

Найбільша частка промислових підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію, була в машинобудуванні (22,0%), хімічній та нафтохімічній промисловості (18,1%); на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (13,6%). Інноваційні процеси найбільше впроваджували на підприємствах з виробництва коксу, продуктів нафтопереробки (21,1%); машинобудування (17,0%); хімічної та нафтохімічної промисловості (16,8%).

Підприємства промисловості недостатньо використовують потенціал впровадження нетехнологічних інновацій (організаційних і маркетингових). До маркетингових інновацій відносять впровадження нового методу продажу, включаючи значні зміни в дизайні або упаковці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або в призначенні ціни продажу, що націлені на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу [5, 6]. Питома вага промислових підприємств, що впроваджували маркетингові інновації, протягом 2006-2012 рр. не перевищувала 4% та у 2010-2012 рр. становила 3,1% (табл. 1). Найбі-

льша частка таких підприємств була в переробній промисловості: виробництво коксу, продуктів нафтопереробки (10,5%); хімічна та нафтохімічна промисловість (5,0%); машинобудування (4,9%). Організаційною інновацією визнається впровадження нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків [5]. Частка промислових підприємств, що впроваджували організаційні інновації, протягом досліджуваного періоду також не перевищувала 4% та у 2010-2012 рр. становила 3,1% (табл. 1). Питома вага підприємств промисловості, що впроваджували організаційні інновації, у 2010-2012 рр. на підприємствах з виробництва коксу, продуктів нафтопереробки становила 7,9%; машинобудування – 5,9%; хімічної та нафтохімічної промисловості – 4,4%. У 2012 р. організаційні інновації здійснювали 147 промислових підприємств, маркетингові 178 підприємств [5]. Низький рівень впровадження нетехнологічних інновацій на промислових підприємствах України свідчить про недостатню увагу промислових підприємств до впровадження сучасних методів корпоративного управління та вироблення комплексних стратегій управління бізнесом.

Лідером за часткою промислових підприємств у 2012 р., що впроваджували маркетингові інновації та інноваційну продукцію, було м. Київ (відповідно 7,4% та 23,6%). Найбільша частка підприємств промисловості, що впроваджували організаційні інновації, була в Хмельницькій області (9,2%), інноваційні процеси – в Харківській (26,7%).

У 2012 р. найбільша питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової була в таких галузях: виробництво коксу, продуктів нафтопереробки (15,3%) та машинобудування (10,0%). Динаміка частки реалізованої інноваційної продукції, починаючи з 2008 р., має спадний характер, що можна пояснити зниженням споживчого попиту на продукцію промислового призначення як в період фінансово-економічної кризи, так і в посткризовий період. У 2012 р. частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової становила 3,3%, що є найнижчим показником за 2001-2012 рр. (рис. 3).

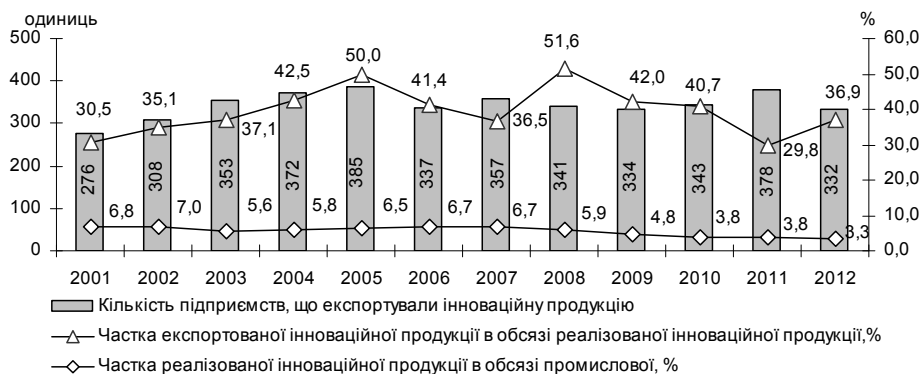


Рис. 3. Динаміка реалізації та експорту інноваційної продукції промисловими підприємствами України у 2001-2012 рр.

*Джерело: складено автором за матеріалами Державної служби статистики України [5, 7]

Протягом досліджуваного періоду у структурі реалізованої інноваційної продукції переважала частка продукції, що була новою тільки для підприємства над часткою продукції, що була новою для ринку. У 2012 р. таке співвідношення дорівнювало відповідно 59,9% та 41,1%. Отже, переважну частку реалізованої інноваційної продукції становила продукція з низьким рівнем новизни. Якщо порівнювати з країнами ЄС, то за питомою вагою реалізації нової для ринку інноваційної продукції жоден вид економічної діяльності в Україні не досяг середньоєвропейського рівня. Як правило, в країнах ЄС частка інноваційної продукції, що є новою для ринку, перевищує частку інноваційної продукції, що є новою для підприємства. У 2012 р. питома вага нової для ринку інноваційної продукції в обсязі промислової становила 1,0%, а нової для підприємства – 1,5%. У той час, як обсяг продукції з високим ступенем новизни від загального обсягу реалізації у Фінляндії дорівнював 16,0%, Чехії – 12,4%, Греції – 23,0%, Мальті – 31,0% [17].

Кризові тенденції вплинули на галузевий розподіл реалізованої інноваційної продукції. Її обсяги скоротилися у ключових для України галузях промисловості, як: машинобудуванні та металургії. Натомість підвищилася питома вага галузей харчової промисловості; виробництво коксу, продуктів нафтопереробки.

За період 2001-2012 рр. кількість підприємств, що експортували інноваційну продукцію, не перевищувала 385, а частка експортованої інноваційної продукції в обсязі реалізованої інноваційної продукції – 51,6% (рис. 3). Для 2012 р. зазначені вище показники становили відпо-

відно 332 підприємства та 36,9% (у т.ч. в країні СНД – 24,7%). Отже, основними імпортерами інноваційної продукції промислових підприємств України є країни СНД.

У 2012 р. найбільша кількість промислових підприємств, що експортували інноваційну продукцію, була в Харківській (37 підприємств), м. Київ (30 підприємств), Запорізькій (21 підприємство) та Львівській областях (21 підприємство). Результати аналізу обсягів реалізації інноваційної продукції за межі України за видами економічної діяльності показали, що більше половини підприємств (52,2%), що експортували інноваційну продукцію, належали до галузі машинобудування (144 підприємства); 76,3% загального обсягу реалізованої інноваційної продукції у машинобудуванні становив експорт.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України протягом 2000-2012 рр. були їх власні фінансові ресурси. У 2012 р. 73,9% промислових підприємств України використовували власні ресурси для фінансування інноваційної діяльності; 3,8% – кредитні ресурси; 1,5% – кошти державного бюджету; 0,8% – кошти іноземних інвесторів; 20,0% – інші джерела [5]. Домінування власних джерел у структурі витрат на здійснення інноваційної діяльності обумовлює їх нестійку динаміку, оскільки обсяг фінансування залежить від прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

Розподіл загального обсягу інноваційних витрат за видами економічної діяльності показує, що найбільша їх частка припадає на підприємства обробної промисловості (табл. 2).

Таблиця 2. Розподіл загального обсягу інноваційних витрат за видами економічної діяльності в Україні у 2000-2012 рр.

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добувна промисловість, млрд грн	0,17	0,16	0,15	0,22	0,15	0,13	0,08	0,20	0,26	0,46	0,25	0,99	0,64
У % до загального обсягу	8,4	8,0	5,1	7,2	3,2	2,3	1,2	1,9	2,2	5,8	3,1	6,9	5,6
Переробна промисловість, млрд грн	1,82	1,79	2,8	2,6	4,1	5,5	6,0	10,5	11,6	7,4	7,7	8,3	8,1
У % до загального обсягу	91,5	90,3	94,3	84,1	91,7	96,5	98,0	97,0	96,6	93,1	95,7	58,0	70,2
Виробництво електроенергії, млрд грн	0,03	0,03	0,02	0,03	0,02	0,07	0,04	0,10	0,14	0,09	0,1	5,0	2,7
У % до загального обсягу	1,8	1,7	0,6	8,7	5,1	1,2	0,7	1,1	1,2	1,1	1,2	35,1	24,2

*Джерело: складено та розраховано автором за матеріалами Державної служби статистики України [5, 6]

Протягом досліджуваного періоду (за виключенням 2003 р. та 2011-2012 рр.) більше 90% від загального обсягу витрат на інноваційну діяльність становили витрати в переробній промисловості України, це можна пояснити необхідністю забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємствами даної галузі, порівняно з аналогічної продукцією іноземних конкурентів, що є неможливим без освоєння та використання інноваційних технологій виробництва.

В розрізі галузей переробної промисловості найбільший обсяг інноваційних витрат протягом 2000-2012 рр. здійснювався підприємствами машинобудування, харчової та металургійної промисловості. У 2012 р. їх частка становила відповідно 38,2%, 19,4% та 13,9%. У структурі витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств України переважають витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, що обумовлюється високим рівнем зносу основних засобів, у 2012 р. питома вага таких витрат становила 70,1%. Так, ступінь зносу основних засобів на промислових підприємствах України перевищує

60%, на підприємствах добувної промисловості – 40%, переробної – 60% та щороку зростає [13]. У 2012 р. витрати на навчання та підготовку персоналу, для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій становили 19,1%; на виконання внутрішніх науково-дослідних розробок – 8,4%; на придбання зовнішніх – 2,0%, на придбання інших зовнішніх знань – 0,4% [5]. Структура витрат промислових підприємств за напрямками інноваційної діяльності є неефективною, оскільки має низьку питому вагу витрат на дослідження та розробки, яка у 2012 р. становила 10,4% від їх загального обсягу. Для порівняння, в окремих країнах ЄС даний показник мав таке значення: Швеції – 63,2%, Нідерландах – 62,5%, Люксембурзі – 53,8%, Бельгії – 42%, Чехії – 23,2%, Румунії – 13,4% [21]. Варто вказати на спадну динаміку питомої ваги витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП (рис. 4).



Рис. 4. Динаміка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні у 1996-2012 рр.

*Джерело: складено автором за матеріалами Державної служби статистики України [7]

За підрахунками експертів, частка витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт у ВВП дорівнювала в СРСР: у 1950 р. – 0,99 %; 1955 р. – 1,38 %; 1960 р. – 1,77 %; 1965 р. – 2,30 %; 1970 р. – 2,49 %; 1975 р. – 2,91 %; 1980 р. – 3,00 %, 1985 р. – 3,11 %; 1990 р. – 2,89 % [12]. В Україні у 2012 р. питома вага зазначених витрат становила 0,8%, що є у 1,7 рази меншим, якщо порівнювати з 1996 р., та у 2,3 рази, порівняно з 1991 р.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- динаміка кількості підприємств, що впроваджували інновації, та їх питома вага у загальній кількості промислових підприємств свідчить про негативні тенденції в інноваційній сфері, які підтверджуються статистичними даними;
- підприємства промисловості України орієнтовані на впровадження технологічних інновацій, а частка нетехнологічних інновацій є незначною, що пояснюється недостатньою увагою підприємств до розробки та впровадження маркетингових та організаційних інновацій;
- низький рівень інноваційної активності промислових підприємств України та спадна динаміка обсягів реалізації інноваційної продукції, особливо в посткризовий період, призводять до посилення залежності від імпорту як нових технологій, так і готової наукомісткої продукції, та до зниження експорту вітчизняної інноваційної продукції;
- лідером у запровадженні інновацій серед промислових підприємств України є переробна промисловість: підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки; машинобудування; хімічної та нафтохімічної промисловості; виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; металургії та обробки металу;
- недостатній обсяг фінансування інноваційної діяльності стримує інноваційний розвиток промислових підприємств; головним джерелом фінансування розробки й впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах промисловості були та залишаються власні ресурси, обсяг фінансування за рахунок державних коштів та іноземних інвестицій є вкрай низьким.

Вирішення проблем інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств потребує: розробки та реалізації дієвих програм підтримки та стимулювання інноваційного розвитку на державному рівні; надання державних гарантій щодо проектів, які передбачають впровадження сучасних технологічних процесів, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних; створення сприятливого інвестиційного клімату, що дозволить залучати кошти іноземних інвесторів із світо-

вого фінансового ринку, загальний обсяг активів якого у декілька разів перевищує світовий ВВП.

Список використаних джерел

1. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: [монографія] / П.Т. Бубенко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 295 с.
2. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ / [А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко]. – К.: Знання України, 2002. – 324 с.
3. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2012.htm.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник. – К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2013. – 287 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році. Статистичний збірник. – К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2011. – 282 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2012 р.) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Новицький В.С. Інституційне регулювання в умовах кризи: реалії та імперативи [Електронний ресурс] // Є.В. Новицький // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 1-2. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2010/1-2/20104.html>.
9. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008–2010 років (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2012 роках [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Одотюк І.В. Сучасна інноваційна політика України: передумови, основні підходи та напрями реформування / І.В. Одотюк, О.М. Фашевська, С.М. Щегель // Вісник НАН України. – 2012. – № 7. – С. 32–46.
12. Перспективи інноваційного розвитку України (аналітична доповідь) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>.
13. Статистичний щорічник України за 2011 р. / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ "Август Трейд", 2012. – 559 с.
14. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / [А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 104 с.
15. Україна у цифрах 2012. Статистичний збірник. – К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держстату України", 2013. – 249 с.
16. Федупова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л.І. Федупова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 82–97.
17. Характеристика інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] // Український інститут науково-технічної і економічної інформації: [сайт]. – Режим доступу: http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446.
18. Чемодуров О.М. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств / О.М. Чемодуров // Економіка України. – 2013. – № 1 (614). – С. 40–49.
19. Чухно А. Нова економічна політика / А. Чухно // Економіка України. – 2005. – №6 – С. 4–10.
20. Чухно А. Нова економічна політика / А. Чухно // Економіка України. – 2005. – №7. – С. 15–22.

21. Innovation statistics [Електронний ресурс] // Eurostat: [сайт]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Innovation_statistics#Database.

22. Miroshnychenko O. The intellectual capital of an enterprise: the innovative aspect // Informacijos mokslai. – 2013. – vol. 63. – P. 31-43.

23. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Leipzig: Duncker and Humblot. Translated by R. Opie. Cambridge, Harvard University Press, 1934.

Надійшла до редакції 01.09.13

О. Мирошниченко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ

Проведен анализ состояния и динамики инновационной активности промышленных предприятий Украины. Исследован уровень использования предприятиями промышленности различных типов инноваций. Рассмотрены основные источники финансирования и определены особенности отраслевого распределения затрат на осуществление инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инновации; инновационная деятельность; инновационная продукция; типы инноваций; промышленные предприятия.

O. Miroshnychenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE INNOVATION ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE: STATE AND TRENDS

The article includes analytical results of innovation activity of Ukrainian industrial enterprises. The enterprise innovation activity level, the level of innovations implementation into the Ukrainian industry has been researched. The dynamics of new innovation products and new technological products put into service, share of the innovation product sold in industrial output has been analysed. The level of the use of different types of innovation by industrial enterprises (marketing, organizational, process and product innovation) has been determined. The main sources of finance for innovation activities have been considered. The dividing of innovation activity costs in industrial sector has been considered. The main problems of innovative development of the Ukrainian industry have been determined. The activity of industrial enterprises in Ukraine is characterized by a low level of innovation activity, an insufficient volume of realized innovative products, a low financing of innovation activity. The suggestions, which shall promote the effectiveness of innovation activity of Ukrainian industrial enterprises, have been put forward.

Keywords: innovations; innovation activity; innovation products; types of innovation; industrial enterprises.

УДК 338.2, 65.011.2
JEL M21, O32

О. Гончарова, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК МЕТОД ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті досліджено підходи до процесного управління, визначено методи вдосконалення бізнес-процесів, обґрунтовано сутність та особливості реінжинірингу бізнес-процесів, а також ефективність його використання.

Ключові слова: бізнес-процес, бенчмаркінг, перепроєктування, реінжиніринг, методика швидкого аналізу рішень.

Постановка проблеми. Сучасні технології бізнесу характеризуються високою динамічністю, пов'язаною з постійно змінюваними потребами ринку, орієнтацією виробництва товарів і послуг на індивідуальні потреби замовників і клієнтів, неперервним вдосконаленням технічних можливостей та загостренням конкуренції. В таких умовах в управлінні підприємствами відбувається зміщення акцентів з управління використанням окремих ресурсів на організацію динамічних бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління процесами в цілому та їх вдосконалення зокрема досліджується як іноземними, так і вітчизняними науковцями, серед яких М.Хаммер, Дж.Чампі, Дж.Харінгтон, П.Друкер, С.Бір, Т.Давенпорт, А.Шеер, Е.Демінг, С.Ільдеменов, Е.Ойхман, Е.Попов, С.Рубцов, Ф.Уллах, С.Ніканоров та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Питання управління процесами та вдосконалення бізнес-процесів досліджуються багатьма науковцями з різних аспектів діяльності підприємств. Водночас, аналіз останніх публікацій показав, що все ще залишаються недостатньо розглянуті аспекти управління бізнес-процесами, такі як визначення найефективніших методів вдосконалення бізнес-процесів, умови використання моделювання бізнес-процесів, по черговості їх реалізації, а також особливості застосування реінжинірингу бізнес-процесів в сучасних умовах.

Мета статті – дослідити методи процесного управління, визначити основні умови їх використання, обґрунтувати особливості здійснення реінжинірингу бізнес-процесів та його ефективність в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний менеджмент вказує на наявність двох принципів управління – функціональний та процесний. Всі інші є лише поєднанням та напрямками їх практичної реалізації. Суть функціонального управління полягає в контролі над виконанням працівниками їх функцій та чіткому виконанні працівниками вказівок експерта. Визначальним параметром ефективності при цьому виступає професійна кваліфікація керівника, оскільки він сам розподіляє сфери діяльності між підлеглими. Альтернативою функціональному управлінню визначається "процесне управління" або "управління за процесами", основою якого є знамените "управління за цілями" П. Друкера. [7] Процесне управління відрізняється від функціонального тим, що виділяється поняття "бізнес-процес" як послідовність дій, спрямована на досягнення кінцевого, вимірюваного і конкретного результату. Відповідно до принципів управління бізнес-процес ділиться на елементи, кожен з яких також має конкретні та вимірювані "входи" (ресурси) та "виходи" – результати. Керівник контролює їх лише на межах бізнес-процесу, при цьому контролюються не технології, а саме межі підпроцесів. Це дуже важливо: реально відбувається делегування повноважень та відповідальності, виконавець може сам обирати технології, необхідні для досягнення результату. Але при цьому висуваються серйозні вимоги до кваліфікації виконавців. Керівник в цьому випадку вже не просто функціональний управлінець, фахівець-експерт, а він вже є менеджером, зацікавленим в досягненні кінцевого результату. Розуміння цілей компанії, параметрів ефективності і є головною відмін-

© Гончарова О., 2013

ністю менеджера від функціонального експерта. Головний критерій ефективності процесного управління – досягнення цілей відділом, підприємством в цілому.

Процесне управління, орієнтоване на загальний результат, що складається з локальних досягнень, стає сьогодні більш актуальним. Воно призводить до скорочення владних структур за рахунок збільшення норми керованості, точного визначення результатів діяльності, як загальних, так і персональних. Даний підхід дозволяє суттєво скоротити кількість працівників за рахунок скорочення зайвих робіт, надати діяльності підприємства цілеспрямованості та сформувати ефективну систему мотивації працівників.

На сьогодні можна зустріти декілька розуміння процесного підходу до управління. Перше розуміння процесного підходу базується на системному розгляді діяльності компанії як сукупності процесів та розробки системи управління процесами з використанням стандартів ISO серії 9000:2000. Інше розуміння процесного підходу базується на виділенні в компанії "наскрізних" процесів, їх деталізації та подальшої реорганізації.

Перше розуміння процесного підходу ґрунтується на чотирьох основних положеннях:

1. визначенні процесного та системного підходу стосовно компанії;
2. визначенні бізнес-процесу компанії;
3. розумінні кроків, необхідних для впровадження процесного підходу;
4. визначенні системи взаємопов'язаних процесів компанії.

На базі точного розуміння процесу можна встановити фундамент процесного управління підприємством.

Відповідно до цього підходу процес визначається як стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи у виходи, які мають цінність для споживача.

Прихильники підходу "наскрізних" процесів визначають процес як цілеспрямовану послідовність операцій, робіт, що призводять до заданого кінцевого результату. При даному підході процес являє собою перелік послідовності робіт, виконуваних по чергові в різних структурних підрозділах, досить часто навіть з різних функціональних напрямків, відповідальних виконавців, вхідної та вихідної документації тощо. Це робить можливим використання різних методик класу Work Flow (IDEF3, ARIS eEPC). Методика "наскрізних" процесів визначає необхідність усунення розривів на міжфункціональних стижах процесів, контролю ефективності по всьому процесу аж до клієнта.

Управління бізнес-процесами виникло ще в рамках концепції загального управління якістю (TQM – Total Quality Management) та неперервного вдосконалення процесів (CPI – Continuous Process Improvement), відповідно до яких передбачається наскрізне управління бізнес-процесом як єдиним цілим, який виконується взаємопов'язаними підрозділами компанії, наприклад від моменту надходження замовлення клієнта до моменту його реалізації.

Управління бізнес-процесами доцільно розглядати і на рівні взаємодії різних підприємств, коли вимагається координація діяльності підприємств-партнерів в потоках товароруху або в логістичних процесах. Логістика сприяла виникненню методів організації поставок за принципом точно в строк (JIT – Just In Time), реалізація яких неможлива без управління бізнес-процесами як єдиним цілим [1].

В будь-якому розумінні процесного управління основоположним і визначальним моментом підвищення ефективності управління є управління бізнес-процесом в напрямку його вдосконалення (покращення). Можна

виділити два підходи до управління бізнес-процесами. Перший передбачає вдосконалення існуючих бізнес-процесів, а другий – перепроєктування бізнес-процесів та їх реінжиніринг. Вдосконалення бізнес-процесів може призвести до помітного поліпшення, проте все ж таки скласти лише приріст стосовно існуючого рівня ведення бізнесу. Таке вдосконалення відбувається за рахунок відмови від другорядних видів діяльності, переформування структурних підрозділів та делегування повноважень з метою підвищення ефективності та економії використовуваних ресурсів. На противагу даному вдосконаленню перепроєктування процесів, зокрема, реінжиніринг, передбачає здійснення радикальних, докорінних змін. Це може означати перебудову як окремих процесів, так і організації в цілому, а також взаємовідносин із постачальниками і споживачами. Подібна перебудова здійснюється після ретельного аналізу існуючих бізнес-процесів та переосмислення нових способів їх ефективної взаємодії.

Концепція вдосконалення бізнес-процесів (Business Process Improvement) ґрунтується на чотирьох підходах, спрямованих на підвищення продуктивності, ефективності та адаптованості бізнес-процесів:

1. Методика швидкого аналізу рішень (FAST-Fast Analysis Solution Technology);
2. Бенчмаркінг;
3. Перепроєктування (концентроване покращення);
4. Реінжиніринг бізнес-процесів (Business-process Reengineering). [10]

Методика швидкого аналізу рішень FAST являє собою підхід, який розроблений для швидкого знаходження рішення та отримання результатів від наших бізнес-процесів. Вона ґрунтується на способі вдосконалення, вперше використаному в середині 80-х років компанією IBM, а в 90-х роках компанією Дженерал Електрик та Форд Мотор. Методика швидкого аналізу рішень FAST – це проривний підхід, який фокусує увагу групи на певному процесі в ході одно-дводенної наради для визначення способів, якими група може покращити цей процес впродовж наступних 90 днів. Перед закінченням наради керівництво схвалює або відхиляє запропоновані вдосконалення. Дана методика може використовуватись до заходів будь-якого рівня, починаючи з основних процесів і закінчуючи рівнем заходів. Типовими поліпшеннями при використанні FAST-підходу є зниження витрат, тривалості циклу та рівня помилок на 5-15%.

Бенчмаркінг процесу вже давно відомий метод, який отримав своє повторне дихання, коли компанія Ксерокс використала його для радикальної зміни своєї стратегії і отримала за це премію Малкольма Болдріджа. Цей вид діяльності можна назвати порівняльним аналізом. Бенчмаркінг процесу – систематичний метод визначення, розуміння та творчого розвитку товарів, послуг, проектів, обладнання, процесів і процедур (встановлених принципів) більш високої якості для покращення поточної діяльності компанії шляхом вивчення того, як різні компанії виконують однакові або схожі операції. Як правило, бенчмаркінг знижує витрати, тривалість циклу та рівень помилок на 20-50%. Під час проведення бенчмаркінгу виявляються альтернативні рішення (за допомогою порівняльного аналізу), які можуть привести до поліпшення бізнес-процесів, і обирається те із них, яке принесе найкращий результат з точки зору майбутньої перспективи для підприємства (BFSS – Best-Value Future-State Solution). Орієнтоване на майбутнє рішення (FSS – Future-State Solution) – поєднання коригуючих дій та змін, які можуть застосовуватись відносно досліджуваного процесу для збільшення його цінності для акціонерів. Найбільш вигідне орієнтоване на майбутнє рі-

шення (BFSS) призводить до найбільш вигідного перепроектування бізнес-процесів підприємства з точки зору акціонерів. Таке рішення характеризує найкраще співвідношення поєднання необхідних витрат, тривалості циклу впровадження, ризику та результату, наприклад, віддача від інвестицій, задоволення вимог споживачів, частка ринку, ризик, додана вартість на одного працівника, строки впровадження, витрати на впровадження тощо. При реалізації типового проекту бенчмаркінгу розробка найбільш вигідного, орієнтованого на майбутнє рішення займає від 4 до 6 місяців. Зважаючи на досвід використання цей підхід доцільно обирати для 5-20% основних процесів компанії [6, 11].

Перепроєктування процесу (концентроване покращення) акцентує увагу команди по вдосконаленню процесів (PIT – Process Improvement Team) на вдосконаленні існуючих процесів. Як правило, перепроєктування застосовується відносно тих процесів, які функціонують досить успішно і в даний момент. Перепроєктування процесів знижує витрати, тривалість циклу та рівень помилок на 30-60%. При перепроєктуванні процесів визначення BFSS займає від 80 до 100 днів. Використання даного підходу може бути коректним приблизно для 70-90% основних бізнес-процесів. Такий підхід доцільно використовувати, якщо покращення показників діяльності підприємства на 30-60% зможе забезпечити йому конкурентні переваги.

Реінжиніринг процесу ще називають розробкою нового процесу або інновацією процесу, оскільки його успіх головним чином ґрунтується на інноваціях та творчих здібностях команди по вдосконаленню процесів PIT. Він найбільш радикальний з усіх чотирьох підходів до вдосконалення бізнес-процесів. Такий підхід забезпечує свіжий погляд на цілі процесу та повністю ігнорує існуючий процес та структуру компанії, все починається "з чистого аркуша", так ніби ви тільки починаєте розробляти цей процес. Реінжиніринг за умови правильного проведення знижує витрати і тривалість циклу на 60-90% та рівень помилок на 40-70%. Даний підхід виявляється корисним в тих випадках, коли процес організації діяльності компанії на даний момент настільки застарілий, що не варто навіть намагатися його зберегти або впливати на нього шляхом впровадження BFSS. Реінжиніринг бізнес-процесів може бути коректно використаним для 5-20% основних процесів компанії. Даний підхід дозволяє команді PIT спланувати процес так, ніби не існує жодних обмежень, тобто зробити процес ідеальним з точки зору його побудови не обмежуючись наявністю фінансових ресурсів, інформаційних можливостей і т.п. [8]. Це дозволяє створити новий процес, використовувати останні досягнення науки і техніки, зокрема системи автоматизації процесів обробки інформації, що в результаті дає можливість зробити справжній прорив для компанії. Реінжиніринг бізнес-процесів забезпечує максимальне поліпшення і вдосконалення процесів, але в той же час залишається самим дорогим методом і може бути непосильним для компанії, а іноді навіть руйнівним через досить високий ступінь ризику.

Реінжиніринг бізнес-процесів не передбачає здійснення постійних, але незначних змін, що приводять до невеликого приросту зростання (на одиниці і навіть десятки відсотків) покращення показників функціонування компанії. В результаті успішно проведеного реінжинірингу (швидкого здійснення глибоких і всебічних докорінних змін системи управління) компанія досягає суттєвого "прориву" зростання ефективності в десятки та сотні разів. Специфіка реінжинірингу полягає в тому, що управління реінтегрується в наскрізні бізнес-процеси, відповідальність за які від початку до кінця беруть на

себе групи однодумців, здатні виконувати широкий спектр робіт [2].

Реінжиніринг бізнес-процесів в компанії IBM Credit призвів до зростання продуктивності праці в 100 разів та зменшення тривалості процесів в 10 разів. При проведенні реінжинірингу бізнес-процесів в компанії Ford чисельність відділу по оплаті рахунків постачальників скоротилась з 500 осіб до 125, тобто продуктивність зросла в 4 рази. При проведенні реінжинірингу бізнес-процесів проектування нової фотокамери в компанії Kodak були досягнуті результати по скороченню тривалості процесу в два рази. [5] В результаті успішно проведеного протягом одного року реінжинірингу свого бізнес-процесу типу "виконання замовлень" компанія Bell Atlantic Corporation досягла скорочення часу реалізації цього бізнес-процесу (виконання замовлень на підключення корпоративних клієнтів до каналів зв'язку, які забезпечують високошвидкісну передачу даних та відеокommунікації) з 30 до 3 днів і змогла таким чином зберегти існуючих клієнтів та залучити багато нових і значно розширити масштаби свого бізнесу [2].

Тому, зважаючи на досвід проведення реінжинірингу можна вважати, що його проведення призводить до вдосконалення процесів і зростання показників результативності в декілька разів (2, 4, 10 та більше), або ж на 50%, 70% та навіть 90%. При звичайному вдосконаленні бізнес-процесів такі результати неможливо отримати, поліпшення можливе в межах 5-20% [3].

Основоположниками концепції реінжинірингу вважаються американські фахівці М.Хаммер (професор школи бізнесу Гарвардського університету) та Дж.Чампі (провідний експерт з впровадження ідей реінжинірингу, який очолює консалтингову фірму CSC Index) [5]. Вони визначають реінжиніринг бізнес-процесів як створення компанії заново, так би мовити "з нуля" та визначають його як фундаментальне переосмислення та радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність. Бізнес-процес при цьому визначається як сукупність різноманітних видів діяльності, в рамках якої на "вході" використовується один чи більше видів ресурсів і в результаті цієї діяльності на "виході" створюється продукт, що представляє цінність для споживача. Бізнес-процес можна представити як сукупність логічно взаємопов'язаних завдань, спрямованих на досягнення результату. При цьому бізнес-процес характеризується двома особливостями. По-перше, він має своїх ринкових або внутрішніх "платоспроможних" замовників. По-друге, він перетинає організаційні межі, тобто він відбувається позади бар'єрами, які існують між підрозділами компанії, а також між різними компаніями, пов'язаними між собою відносинами "постачальник-споживач", або навіть проникає крізь ці бар'єри. Бізнес-процес частіше за все не залежить від формальної організаційної структури компанії. Реінжиніринг передбачає перенесення акцентів внутрішнього менеджменту з операційної спеціалізації на міжфункціональні бізнес-процеси, такі як наприклад розробка нового продукту або послуги, виконання замовлень клієнтів, після продажний сервіс і т.п.

Метою реінжинірингу бізнес-процесів є цілісне і системне моделювання та реорганізація матеріальних, фінансових, інформаційних потоків, спрямоване на спрощення організаційної структури, прерозподіл і мінімізацію використання різноманітних ресурсів, скорочення строків реалізації потреб клієнтів, підвищення

якості їх обслуговування. Реінжиніринг бізнес-процесів забезпечує вирішення наступних завдань:

- визначення оптимальної послідовності виконуваних функцій, яка призводить до скорочення циклу виготовлення і продажу товарів та послуг, обслуговування клієнтів, в результаті чого відбувається підвищення оборотності капіталу і зростання всіх економічних показників компанії;
- оптимізація використання ресурсів в різноманітних бізнес-процесах, в результаті якої мінімізуються витрати виробництва і обігу та забезпечується оптимальне поєднання різних видів діяльності;
- побудова адаптивних бізнес-процесів, спрямованих на швидку адаптацію до змін потреб кінцевих споживачів продукції, виробничих технологій, поведінки конкурентів на ринку та, відповідно, підвищення якості обслуговування клієнтів в умовах динамічності зовнішнього середовища;
- визначення раціональних схем взаємодії з партнерами та клієнтами, та, як наслідок, зростання прибутку, оптимізація фінансових потоків.

Моделювання роботи підприємств, і зокрема, визначення переліку бізнес-процесів, виділилось в окремий самостійний напрямок досліджень, яким займаються багато вчених. Наприклад, дослідники з Плімутського

університету (США) розробили ієрархію бізнес-процесів, яка має п'ять рівнів. В цій ієрархії процеси поділяються на три основні групи – виробництво, управління, та підтримка. Більш спрощений та прикладний підхід був запропонований в результаті виконання норвезького проекту TOPP по порівняльному бенчмаркінгу. Ця програма з розробки методів підвищення продуктивності виробництва виконувалась під керівництвом організації NTNU/SINTEF, яка знаходиться в Трондхеймі, в результаті чого була запропонована структурна схема бізнес-процесів. [12] В більш загальному вигляді дослідженням бізнес-процесів з метою складання узагальнюючого списку основних бізнес-процесів, які відображали б інтереси більшості компаній, займались також Міжнародний центр збору та аналізу бенчмаркінгової інформації (IBC – International Benchmarking Clearinghouse) в Хьюстоні та Європейський фонд управління якістю (EFQM – European Fund of Quality Management).

Але не залежно від кількості бізнес-процесів, структури їх для кожної компанії, наявності/відсутності деяких видів з окремих класифікаційних ознак, в загальному випадку проведення реінжинірингу бізнес-процесів має певну послідовність. (рис.1.)

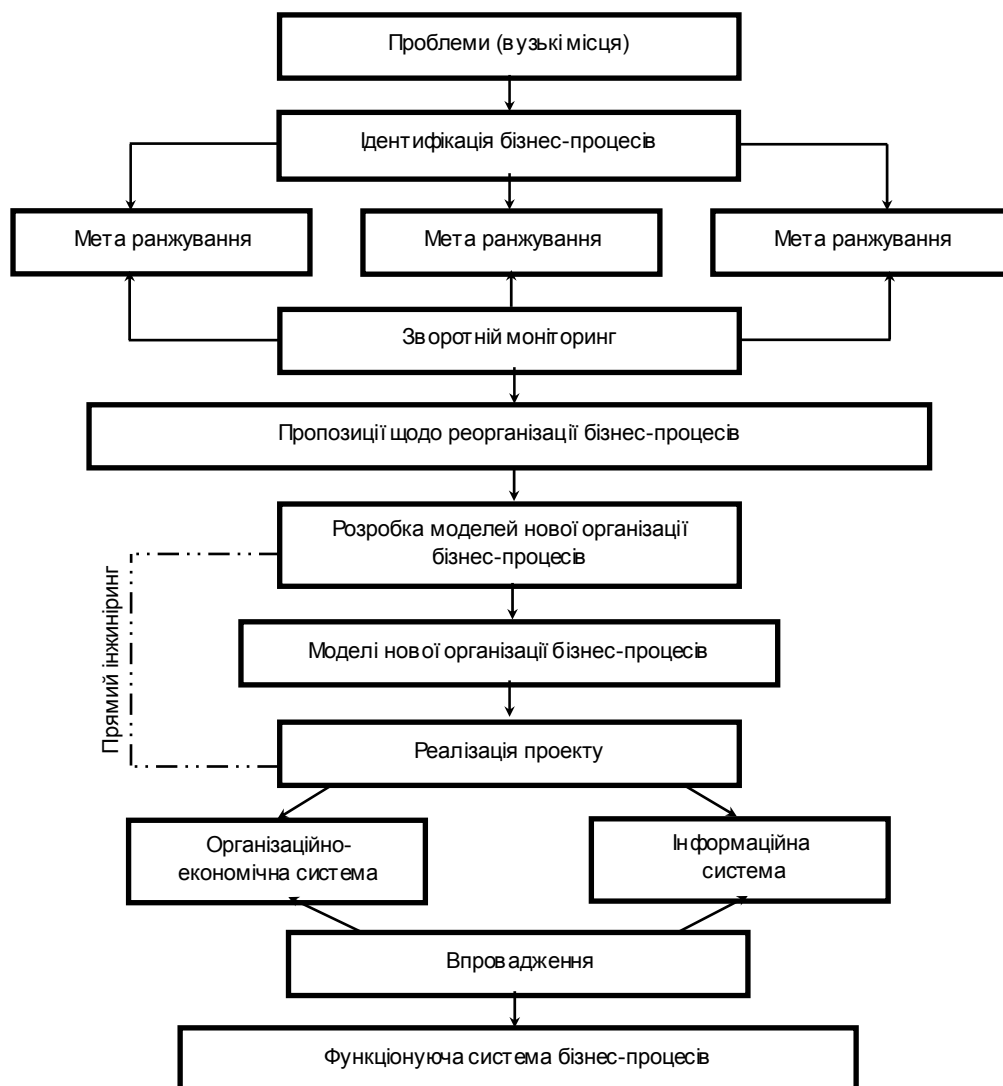


Рис.1. Етапи реінжинірингу бізнес-процесів

Таким чином, можна виділити наступні етапи реінжинірингу бізнес-процесів:

- розробка проекту та виділення бізнес-процесів (визначаються цілі і завдання проекту, формується команда по реінжинірингу, визначається концепція реінжинірингу);
- документування бізнес-процесів (на цьому етапі виконується побудова графічних моделей бізнес-процесів на основі запропонованої методики їх документування, хронометруються складові операції бізнес-процесів);
- порівняльний аналіз бізнес-процесів (проводиться аналіз бізнес-процесів з метою порівняння їх з бізнес-процесами лідируючих структурних підрозділів компанії або конкурентів);
- розробка образу майбутньої компанії (даний етап має на меті сформулювати систему поглядів на нову компанію відповідно її цілям та можливостям);
- аналіз проблем та перепроєктування бізнес-процесів та технологій (виявлення проблемних місць бізнес-процесів);
- впровадження нових бізнес-процесів, технологій та оцінка результатів (на даному етапі необхідно співставити результати ефективності функціонування бізнес-процесів із запланованими на початку реінжинірингу критеріями з урахуванням витрат за видами функціональної діяльності).

Успіх процесу реінжинірингу обумовлений певними факторами. В першу чергу, успіх реінжинірингу пов'язаний зі стрімкими перетвореннями на підприємствах, оскільки саме радикальність та стрімкість визначають відрив компанії від ситуації, в якій вона перебуває на даному етапі. Відповідно, щоб не було конфліктів в компанії, необхідно, щоб її персонал був налаштований на такі швидкі і кардинальні зміни характеру його роботи, визначення кола робіт, відповідальності і налаштування на командну роботу. Також успіх реалізації реінжинірингу визначає формування у кожного працівника єдиного для всіх розуміння пріоритетного майбутнього для компанії і свого особистого внеску в його досягнення. Ну і звичайно ж чималу роль відіграє створення необхідного середовища та інфраструктури для навчання, професійного росту та розвитку творчих здібностей працівників. Особливу увагу слід звернути і на те, що успіх реінжинірингу, на відміну від помилкового бачення більшості, залежить не стільки від автоматизації певних процесів, скільки від правильної їх побудови та структуризації, що потім уже втілюється в автоматизованих системах управління.

Висновки. Безумовна користь реінжинірингу пояснюється не стільки об'єктивною коректністю його скла-

дових елементів та надійністю як цілого, принциповою новизною та практичною цінністю, але й притаманним реінжинірингу способом аналізу проблем, а також тим, що рішення, які приймаються на основі реінжинірингу породжують суспільний резонанс стосовно пов'язаних з ним подій. Основною рисою, що відрізняє концепцію реінжинірингу, виступає проведення на основі комплексного підходу синтез елементів попередніх концепцій, який має на декілька порядків потужніший потенціал підвищення ефективності функціонування бізнес-процесів. Основною метою реінжинірингу є гнучке і оперативне пристосування до очікуваних змін потреб споживачів, відповідну зміну стратегії, технології, організації виробництва та управління на основі побудови ефективної системи бізнес-процесів. Концепція реінжинірингу довела свою ефективність при реалізації в таких відомих світових лідерах, як IBM, Ford, Intel, Kodak та ін. Реінжиніринг є найефективнішим методом вдосконалення бізнес-процесів в процесному управлінні, оскільки передбачає зростання ефективності в десятки разів і виводить компанію, що його здійснює, на принципово новий рівень розвитку.

Список використаних джерел

1. Общая характеристика реинжиниринга бизнес-процессов. Информационный бизнес-портал Market pages [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.market-pages.ru/biznesproces/1.html>
2. Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? Интернет-портал для управленцев Management [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/bpr/bpr013.html>
3. Бизнес-проектирование: технология анализа и оптимизация бизнес-процессов. Информационный портал HR-Portal [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.hr-portal.ru/pages/bpta/bpta46.php>
4. Реинжиниринг бизнес-процессов предприятия. Информационный портал Grandars. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/college/biznes/reinzhiniring.html>
5. Hammer M. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. / M. Hammer, J. Champy. – London: Nicholas Brealey Publishing, 1993.
6. Davenport T. Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology. / 1993, Boston, MA.: Harvard Business School Press.
7. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: пер. с англ. М. Котельниковой – М.: ФАИР ПРЕСС, 2003 – 288с.
8. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов: пер. с англ. / Робсон М., Уллах Ф. – М.: Аудит. ЮНИТИ, 1997 – 224с.
9. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и современные информационные технологии / Ойхман Е.Г., Попов Э.В. – М.: Финансы и статистика, 1997 – 336с.
10. James Harrington. Business process improvement / McGraw-Hill, 1991.
11. Deming E. Quality, productivity and competitive position / Cambridge Mass: MIT, Center for advanced engineering study, 1982.
12. Scheer A.-W. Business process engineering: reference models for industrial enterprises / NY, 1995 – 348p.

Надійшла да редакції 10.09.13

О. Гончарова, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК МЕТОД ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье проанализированы подходы к процессному управлению, определены методы улучшения бизнес-процессов, исследовано сущность и особенности реинжиниринга бизнес-процессов, а также эффективность его использования.

Ключевые слова: бизнес-процесс, бенчмаркинг, перепроектирование, реинжиниринг, методика быстрого анализа решений.

O. Honcharova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

BUSINESS PROCESS REENGINEERING AS THE METHOD OF PROCESS MANAGEMENT

The article is devoted to the analysis of process management approach. The main understanding of process management approach has been researched in the article. The definition of process and process management has been given. Also the methods of business process improvement have been analyzed, among them are fast-analysis solution technology (FAST), benchmarking, reprojecting and reengineering. The main results of using business process improvement have been described in figures of reducing cycle time, costs and errors. Also the tasks of business process reengineering have been noticed. The main stages of business process reengineering have been noticed. The main efficiency results of business process reengineering and its success factors have been determined.

Keywords: business process, benchmarking, reprojecting, reengineering, fast-analysis solution technology.

УДК 334.761
JEL M 210

О. Микитюк, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВ В КООПЕРАЦІЙНИХ ВІДНОСИНАХ

В статті проаналізовані підходи до визначення конкурентних переваг та перспектив їх використання. Визначено такий напрям реалізації конкурентних переваг як коопераційні відносини суб'єктів господарювання.

Ключові слова: конкурентні переваги; конкуренція; коопераційні відносини; суб'єкт господарювання.

Постановка проблеми. У конкурентній економіці будь-який її суб'єкт намагається здобути вигідніше становище, отримати кращі результати, забезпечити стійкі позиції у певних географічних і часових координатах, максимально подбати про свої перспективи. Досягти цього він зможе завдяки вмілому створенню і використанню своїх конкурентних переваг. Існують різні підходи до визначення конкурентних переваг, але в конкурентному суспільстві такою перевагою можуть стати коопераційні відносини суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених, які займаються розробкою окремих питань конкурентоспроможності підприємств та процеси їх взаємодії в ринковій економіці є: Варналії З., Костак З., Наливайко А., Панічкіна Т., Портер М., Фатхутдінов Р., Харченко Т., Шегда А., Філюк Г. та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу, яка останнім часом приділяється даній проблемі, не в повній мірі розкриті особливості інтеграції підприємств в умовах ринкової економіки на шляху до підвищення значимості конкурентоспроможності усіх членів такої взаємодії.

Мета дослідження полягає в узагальненні підходів до визначення конкурентних переваг, дослідженні їхніх основних сутнісно-змістових характеристик та виявленні резервів щодо можливості формування конкурентних переваг підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентні переваги – концентрована форма вияву переваг в економічній, організаційній, технічній сферах діяльності підприємства, галузі, національної економіки, які можна виміряти економічними показниками.

Науковці різних часів по-різному оцінювали категорію "конкурентні переваги", на що впливали розвиток економічної науки та стан суспільного виробництва, розвиток продуктивності праці тощо.

Ж.-Ж. Ламбен запропонував власне поняття та визначення конкурентної переваги. Він визначив конкурентну перевагу як характеристики і властивості товару (марки), які створюють для організації певну перевагу над своїми прямими конкурентами. Ці характеристики можуть бути найрізноманітнішими, можуть стосуватися як самого товару (базової послуги), так і додаткових послуг, що супроводжують базову, форм виробництва, збуту чи продажу, які є специфічними для підприємства чи товару. Зазначена перевага є відносною і визначається порівняно з конкурентам який займає найкращу позицію на ринку чи в сегменті ринку.

На думку Ж. Ж. Ламбена, конкурентна перевага може бути зовнішньою, якщо заснована на відмінних якостях товару, які утворюють цінність для покупця за рахунок або скорочення витрат, або підвищення ефективності. Отже, зовнішня конкурентна перевага збільшує ринкову силу фірми в тому розумінні, що вона може змусити ринок прийняти ціну продаж вищу, ніж у пріоритетного конкурента, що не забезпечує відповідної відмінної якості. Стратегія, що впливає із зовнішньої конкурентної переваги, – це стратегія диференціації, що опирається на маркетингове ноу-хау фірми, її перевага у виявленні

й задоволенні очікувань покупців, незадоволених існуючими товарами.

Конкурентна перевага є "внутрішньою", якщо вона базується на перевазі фірми відносно витрат виробництва, менеджменту фірми або товару, що створює цінність для виробника, що дозволяє домогтися меншої собівартості, ніж у конкурента. Внутрішня конкурентна перевага – це наслідок вищої "продуктивності", яка забезпечує фірмі більшу рентабельність і більшу стабільність до зниження ціни продажів, що нав'язується ринком або конкуренцією. Стратегія, заснована на внутрішній конкурентній перевазі, – це стратегія домінування по витратах, що базується головним чином на організаційному й виробничому ноу-хау фірми. Ці два типи конкурентної переваги, що мають різне походження й різну природу, часто виявляються несумісними, оскільки потребують істотно різних навичок і культури [1, с.212]

Аналізуючи різні підходи до пояснення природи конкурентоспроможності фірми й національної економіки, М.Портер дійшов висновку, що конкурентна перевага як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках залежить від наявності й ефективності використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні фірми. Конкурентна перевага – рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми (а здобувають також для майбутнього споживання) всіх видів ресурсів.

Концепція конкурентних переваг М. Портера – це досягнення конкурентних переваг залежно від організації та виконання фірмою окремих видів діяльності. Завдяки різним видам діяльності фірми створюють певні цінності для своїх клієнтів. Кінцева цінність, створена фірмою, визначається тим, скільки клієнти готові заплатити за товари або послуги, які пропонує фірма. Якщо ця сума перевищує сукупні витрати на всю необхідну діяльність, то фірма рентабельна. Щоб отримати і втримати конкурентну перевагу, фірма повинна або давати покупцям приблизно таку ж цінність, як і конкуренти, але виробляти товар з меншими витратами (стратегія менших витрат), або діяти так, щоб давати покупцям товар з більшою цінністю, за який можна отримати вищу ціну (стратегія диференціації).

М. Портер поділяє конкурентні переваги на 5 видів:

- нові технології;
- нові запити покупців чи ті запити, що змінилися;
- поява нового сегмента галузі, як правило, за рахунок освоєння нової продукції;
- зміна вартості чи наявності компонентів виробництва;
- зміна державного регулювання в таких сферах, як стандарти, охорона навколишнього середовища і т.п. [2, с. 256].

Так, Р.Фатхутдінов під конкурентною перевагою розуміє певну ексклюзивну цінність, властиву системі, яка надає їй перевагу над конкурентами. Конкурентна перевага означає перевагу, високу компетентність фірми в будь-якій сфері діяльності [3, с.74].

На думку А. Шегди, конкурентна перевага – висока компетентність виробника у будь-якій сфері, що надає йому можливість залучати й зберігати клієнтів [4, с. 388].

Можна виділити конкурентні переваги в залежності від факторів, що впливають на них:

1. Конкурентні переваги, засновані на *економічних факторах*, визначаються:

- кращим загальноекономічним станом ринків, на яких діє підприємство, що виражається у високій середньогалузевій нормі прибутку, невеликих строках окупності капітальних вкладень, сприятливій динаміці цін, високому рівні доходу на душу населення, відсутності неплательщиків, інфляційних процесів тощо;

- стимулюючою політикою уряду в області обсягів інвестицій, кредитних, податкових і митних ставок в аналізованій товарній сфері;

- об'єктивними факторами, що стимулюють попит: більша й зростаюча місткість ринку, невисока чутливість споживачів до зміни цін, слабка циклічність і сезонність попиту, відсутність товарів-замінників та ін.;

- ефектом масштабу, який проявляється в тому, що підприємства з більшими обсягами виробництва можуть розраховувати на істотно нижчі питомі витрати, ніж підприємства з одиничним, дрібно- і середньосерійним типами виробництва;

- перевага в рівні собівартості може виникати й внаслідок нерівності стартових умов функціонування на ринку. Це стосується насамперед можливості широкого доступу до більш дешевих і зручних сировинних джерел, а також технологічної переваги. Неабияке значення мають доступність позикового капіталу при більш низьких відсоткових ставках і пільгових умовах кредитування, зроблені раніше вкладення в рекламу продукції й розвиток збутової мережі;

- ефектом досвіду, що виражається в більшій ефективності праці внаслідок спеціалізації за видами і методами роботи, технологічних інновацій у виробничих процесах, оптимального завантаження устаткування, повнішого використання ресурсів, впровадження нових концепцій товарів. Відповідно до розрахунків, витрати на одиницю продукції під дією даних факторів зменшуються на 20% при кожному подвоєнні обсягу продукції;

- економічним потенціалом підприємства;

- можливістю вишукування й ефективного використання джерел фінансування. Цими джерелами, крім власних коштів, є: залучений капітал (можливість використати довгострокові й короткострокові кредити й позики, у тому числі кошти державної підтримки); о інші джерела фінансування, наприклад, поточні (короткострокові) пасиви, такі як заборгованість по оплаті праці, по розрахунках з бюджетом, по майновому й особистому страхуванню.

2. Конкурентні переваги, що ґрунтуються на *нормативно-правових актах*, існують в силу законів, постанов, особливих привілеїв та інших рішень органів влади й управління. Як приклад до них можна віднести: пільги або інші привілеї, надані регіону або окремим підприємствам органами влади й управління (наприклад, укази Президента, постанови уряду й місцевих органів влади, які можуть дозволити тільки одному підприємству проводити, закуповувати або постачати певну продукцію; створення зон з особливим економічним режимом; спрямовані податкові пільги); можливості безперешкодного ввозу-вивозу товарів за межі адміністративно-територіальної зони (області, краю); виключні права на інтелектуальну власність, що забезпечують монопольні позиції протягом певного періоду.

Переваги нормативно-правового характеру відрізняються від інших тим, що можуть бути порівняно швидко й, головне, повністю усунуті скасуванням відповідних законодавчих актів.

3. Конкурентні переваги *структурного плану* визначаються головним чином: високим рівнем інтеграції процесу виробництва й реалізації в компанії, що дозволяє реалізувати переваги всередині корпоративних зв'язків у вигляді трансферних внутрішніх цін, доступу до сукупних інвестиційних, сировинних, виробничих, інноваційних й інформаційних ресурсів, загальної збутової мережі. У рамках інтегрованих структур створюються потенційні можливості для укладання антиконкурентних угод і погоджених дій учасників груп (як горизонтальних, так і вертикальних), у тому числі з органами державної влади. При цьому інтеграція набуває таких форм: регресивна інтеграція, щоб одержати у володіння або поставити під твердий контроль постачальників; прогресивна інтеграція з метою впровадитися в систему розподілу виробленої продукції; горизонтальна інтеграція в результаті об'єднання або посилення взаємодії фірм, що випускають однорідні товари. Крім того, до конкурентних переваг структурного плану належать можливість швидкої експансії в незайняті сегменти ринку, що відтискує реальних і потенційних конкурентів.

4. Конкурентні переваги, спричинені *адміністративними заходами*, пов'язані з наявністю обмежень діяльності виробників (постачальників), які не всім вдається перебороти. До їх числа належать обмеження з боку органів державної й муніципальної влади у видачі патентів і ліцензій, квотування, ускладнений порядок реєстрації підприємств, перешкоди у відведенні земельних ділянок, наданні виробничих і службових приміщень і т.п. Переваги, зумовлені рівнем розвитку інфраструктури ринку, виникають у результаті різного ступеня: розвитку необхідних коштів комунікації (транспорту, зв'язку); організованості й відкритості ринків праці, капіталу, інвестиційних товарів і технологій у регіонах; розвитку дистриб'юторської мережі, у тому числі роздрібно-оптової, ф'ючерсної торгівлі; служб по наданню консалтингових, інформаційних, лізингових та іншого роду ділових послуг; розвитку міжфірмової кооперації.

5. *Технічні (технологічні)* конкурентні переваги визначаються високим рівнем розвитку прикладної науки й техніки в галузі; спеціальними технічними характеристиками машин й устаткування, технологічними особливостями сировини й матеріалів, використовуваних у виробництві товарів; технічними параметрами продукції. Конкурентні переваги, зумовлені гарною інформованістю, базуються на наявності великого банку даних про продавців, покупців, рекламну діяльність, інформації про інфраструктуру ринку. Відсутність, недостатність або невірогідність інформації є серйозною перешкодою для ведення конкурентної боротьби.

6. Конкурентні переваги, що ґрунтуються на *географічних факторах*, пов'язані з можливістю економічного подолання географічних меж ринків (локальних, регіональних, національних, світових), а також вигідним географічним розташуванням підприємства. Крім того, географічним бар'єром входу на ринок для потенційних конкурентів є неможливість (або утрудненість) переміщення товарів між територіями внаслідок неприступності транспортних засобів для переміщення товарів; значних додаткових витрат на перетинання кордонів ринку; втрати рівня якості й споживчих властивостей товару в процесі його транспортування.

7. Конкурентні переваги, що ґрунтуються на *демографічних факторах*, формуються в результаті демографічних змін у цільовому сегменті ринку і їхнього позитивного впливу на обсяг і структуру попиту на пропонувану продукцію, а збільшення чисельності цільової групи населення, зміна його вікового складу, міграції населення, а також зміни освітнього й професійного рівня [5].

Сьогодні великого значення набувають інноваційні процеси в розвитку конкурентних переваг господарюючого суб'єкта. Підвищення загальної конкурентоспроможності здійснюється за рахунок якісного впровадження техніко-технологічних інновацій та переосмислення застарілих моделей господарювання. Перспективи досягнення конкурентних переваг, перш за все, реалізуються при оновленні виробничих потужностей до світового рівня шляхом переоснащення. Це зумовлює підвищення конкурентних позицій підприємств на національному та зарубіжних ринках.

Отже, застосування інноваційних процесів на підприємстві, як процес впровадження перспектив конкурентних переваг, дасть змогу набуту суб'єкту господарювання виняткової конкурентоспроможності на вирішальній стадії реалізації товару.

Для оновлення технічного устаткування та впровадження високоефективних технологій на підприємстві необхідні вагомі інвестиції. Кооперація підприємств для вибудовування вертикальних виробничих об'єднань – найефективніше рішення для оптимізації фінансових процесів.

Вертикальна інтегрованість, як перспектива досягнення конкурентних переваг підприємством, дає змогу оптимізувати відносини власності та функціональні взаємозв'язки всередині вертикальних об'єднань за рахунок зменшення собівартості продукції при скороченні витрат на певні операції, такі як:

- постачання;
- зберігання;
- реалізація продукції;
- транспортування;
- додаткове обслуговування виробництва;
- патентні відрахування;
- розрахункові операції;
- рекреаційні заходи тощо.

Результатом взаємодії малих підприємств з виробничо-господарськими структурами є утворення та розвиток таких форм кооперації суб'єктів підприємництва як субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурне фінансування. Змістом зазначених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності підприємств зокрема, формою виробничих функціональних зв'язків є субпідряд, формою виробничо-збутових – франчайзинг, формою виробничо-фінансових – лізинг, а формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків є венчурне фінансування [6, с. 3].

Розглядаючи взаємодії малих підприємств з великими, середніми і собі подібними малими підприємствами не можна знехтувати не менш важливим класом взаємодій – з організаційними структурами, що складають зовнішнє середовище малого підприємництва, оскільки їх вплив відіграє іноді вирішальну роль у становленні і розвитку малого підприємництва.

Взаємодія підприємств з органами управління і регулювання, а також з фінансовими органами визначається перш за все ступенем державної підтримки господарюючих суб'єктів і ефективності функціонування даної системи, оскільки вище названі органи та установи безпосередньо впливають на становлення і функціонування малого, середнього і великого бізнесу. Оскільки органи управління, регулювання і фінансові інститути є елементами зовнішнього середовища, вони можуть виступати як позитивним так і негативним фактором у системі взаємодій підприємств, тобто як спонукати розвиток їх, так і гальмувати.

Формою реалізації виробничих коопераційних відносин суб'єктів підприємництва є субпідрядна система. Підрядні (контрактні) відносини по суті є однією з форм кооперування товаровиробників, яка спрощує виконан-

ня складних робіт. Субпідряд можна визначити як підсистему підрядних відносин, змістом яких є договірні зв'язки між великою компанією та малим підприємством, яке спеціалізується на певних видах робіт, з приводу передачі останньому окремих стадій технологічного процесу чи виконання певного спектру послуг.

Сьогодні існує дві моделі субпідряду: американська і японська. Перша ґрунтується на використанні великої кількості конкуруючих між собою підрядників та субпідрядників, а основним критерієм відбору виконавця замовлення є ціна. В результаті забезпечується незалежність виробника кінцевого продукту від кожного з постачальників і, таким чином, стає можливою мінімізація витрат. Для японської моделі характерні обмежена кількість постачальників; невеликий відсоток робіт, що передається підрядникам; основним критерієм відбору виступають не ціни, а сумісність технічного базису контрагентів з обладнанням замовника, надійність партнерів та якість виробів.

Про масштаби розповсюдження субпідрядної системи можна зробити висновки, виходячи з того, що в США близько 55% в середньому, а в Японії до 70% підприємств працюють за цією системою. Це дає підстави стверджувати, що субпідрядні відносини, і в американському, і в японському варіантах, є взаємовигідними для обох сторін, оскільки велике підприємство отримує економію в результаті зменшення витрат на оплату робочої сили, використання інноваційних технологій, які інтенсивно продукуються суб'єктами малого підприємництва, а малі підприємства, в свою чергу, отримують можливість гарантованого збуту продукції при мінімальних маркетингових витратах.

Лізинг є особливою формою виробничо-фінансових коопераційних відносин суб'єктів підприємництва, що комплексно впливає на основні складові елементи виробничого процесу: на засоби праці і працю людини, на ступінь використання техніки та робочої сили. Розвиток лізингу сприяє збільшенню кількості власників і, насамперед, підприємців малих і середніх структур. Так, питома вага малих і середніх підприємств-користувачів лізингового майна у виробництві дорівнює 80%. Причини бурхливого розвитку лізингових операцій у світовій комерційній практиці були: по-перше, швидке моральне старіння техніки; по-друге, зростаюча конкуренція. Для тих, хто починає свою справу, пробитися на ринок дуже складно. Тому треба шукати такі способи маркетингу, які дали б можливість клієнтам на практиці ознайомитися зі зразками продукції, що виготовляється. Пропонуючи її в лізинг на певний термін, виробник нерідко бере на себе проблеми із встановленням і обслуговуванням обладнання, навчання персоналу свого клієнта. До лізингу почали охоче звертатися при підписанні угод на здійснення капіталомістких проектів, у тому числі при будівництві промислових підприємств, постачанні літаків, суден тощо.

Відповідно до законодавства більшості країн лізинг до недавнього часу регулювався загальними нормами, які визначали відносини сторін в разі передачі майна на тимчасове зберігання. Однак у цивільному праві промислово розвинутих країн уже даються юридичні визначення оренди (лізингу) машин і обладнання, а в окремих країнах прийнято спеціальні закони. Поняття "лізинг майна" трактується досить широко. Проте, незважаючи на відмінності в юридичних нюансах та оцінках тлумачення лізингу як економічної категорії, можна стверджувати, що суттєвою особливістю цієї форми є не поділ функцій власності, а саме відокремлення використання майна від володіння ним. У міжнародній

практиці в основному використовуються два види лізингу: фінансовий та оперативний.

У США вважається, що лізинг є фінансовим, якщо: а) строк лізингу дорівнює або становить понад 75% очікуваного строку корисної служби лізингового майна; б) теперішня вартість мінімальних лізингових платежів дорівнює або вища ніж 90% вільної ринкової ціни аналогічного майна.

В Україні для фінансового лізингу встановлено строк користування об'єктом лізингу і не менший строку, за який амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, а сума лізингових платежів за період договору фінансового лізингу має включати не менше 60% вартості об'єкта лізингу в цінах на день укладення договору. Після закінчення строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

Оперативний лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення одержує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший строку, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Після закінчення строку договору оперативного лізингу його може бути продовжено, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

Таким чином, до оперативного лізингу належать угоди, в яких затрати лізингодавця, пов'язані з придбанням зданого в оренду майна, не скуповуються повністю протягом дії договору лізингу. При цьому треба мати на увазі, що лізингодавець не планує покрити всі свої затрати за рахунок лізингових платежів від одного лізингоодержувача; строки лізингу значно коротші повного строку амортизації майна; ризик псування або втрати майна лежить в основному на лізингодавцеві. У разі оперативного лізингу лізингоодержувач не включає до свого балансу вартість отриманого в лізинг майна. Лізингові платежі відносяться на видатки лізингоодержувача в повному обсязі відповідно до умов договору на період експлуатації майна. Лізингодавець відображає в балансі майно, передане в оперативний лізинг, як власні активи (основні засоби). Сума отриманих від лізингоодержувача платежів розглядається як дохід.

В Україні є величезні можливості для розвитку лізингових операцій, особливо для малих підприємств. З метою одержання доходу значна кількість державних підприємств і організацій готові пустити в обіг зайву техніку. У промисловості, капітальному будівництві нагромаджено значний парк маловикористовуваного і надлишкового обладнання. Передача його малим та середнім підприємствам на умовах лізингу може підняти рівень віддачі фондів. Усе більших темпів набуває процес формування фермерських господарств, але вони найчастіше не можуть отримати інвестиції у вигляді прямих довгострокових банківських позик за браком достатнього надійного для банків повернення їх. Альтернативою в цьому разі є розвиток та використання лізингових операцій як засобу закупівлі необхідної техніки без отримання прямих банківських кредитів.

Лізинг вигідний і державі, оскільки заборгованість підприємств іноземним лізингодавцям не зараховується до загальної фінансової заборгованості країн-імпортерів, на чий території знаходяться орендарі.

Взагалі, з точки зору орендаря, економічні переваги лізингових угод виявляються в 4 групах факторів. Це поява зручного джерела фінансування, економія кош-

тів, зменшення ступеня ризику і стимулювання оновлення виробництва.

Формою реалізації виробничо-збутових коопераційних відносин підприємств є франчайзинг, що являє собою своєрідну систему інтеграційних зв'язків малих і великих підприємств на основі контрактних відносин, які дають змогу малому підприємству вести певний вид підприємницької діяльності, визначений іншою стороною – великим підприємством.

Реалізація специфічних переваг франчайзингу є основою підвищення життєздатності малих підприємств, оскільки він поєднує в собі переваги великого виробництва (економія на управлінських витратах, рекламі, витратах на впровадженні нових технологій) і малого підприємництва (висока мобільність, можливість локальних контрактів і знання регіональних умов). Однією з основних проблем суб'єктів франчайзингу є стійкість їх взаємодій. Тому для підтримки конкурентоспроможності підприємств франчайзингової системи будь-якого спрямування необхідно, щоб обидва контрагенти були впевнені, що така взаємодія для них вигідна і ризик невиконання договірних зобов'язань зведений до мінімуму. Для визначення рівня стійкості і суттєвості таких взаємодій порівнюють прибуток, що створюється в результаті взаємодії великого і малого підприємств в системі франчайзингу і суму прибутків автономно діючих великого і малого підприємств. Якщо ці показники однакові, це означає, що навіть якщо ці підприємства вступлять в такий взаємозв'язок, він виявиться нестійким, оскільки підприємства не матимуть прямих економічних стимулів до співпраці. Такий же принцип визначення стійкості взаємозв'язків може бути застосований і для інших форм кооперування суб'єктів підприємництва.

Аналіз франчайзингу в Україні довів його перспективність як напрямку реалізації коопераційних зв'язків підприємств, оскільки сприяє опануванню малим та середнім підприємством нових технологій, створенню додаткових робочих місць, підвищенню якісного рівня підготовки кадрів, розширенню сфер діяльності суб'єктів підприємництва.

На сьогодні в Україні немає офіційного державного реєстру франчайзерів. За підрахунками консалтингової компанії PROFIT system в Україні зараз існує близько 350 компаній, що просувають свою франчайзингову пропозицію та залучили як мінімум одного партнера-франчайзі. Сумарно ці компанії об'єднують понад 15000 точок. Для одних компаній цілком достатньо мати мережу з 10-12 закладів, у інших – кількість партнерів вимірюється сотнями.

На цьому ринку ще достатньо місця для росту: для порівняння, у Росії нараховується більше 500 франчайзерів, а в Польщі – близько 750 компаній об'єднують понад 45000 франчайзингових точок.

Франчайзинг – це стратегія розвитку, обирати її можуть підприємства різної величини і з різних галузей, в залежності від потреб ринку та власних можливостей.

В Україні франчайзинг більш поширений серед малого і середнього бізнесу. Проте деякі представники великого бізнесу також практикують цей вид партнерства, коли певний вид бізнес-процесів виконують партнери-франчайзі. Зокрема цим шляхом пішов ПАТ "Миронівський хлібопродукт", який є агропромисловою компанією, що має повний цикл виробництва від вирощування зернових до виготовлення страв швидкого приготування з курятини. Проте функція реалізації продукції лежить на партнерах-франчайзі. Це дозволяє підприємству більше сконцентрувати свою увагу не на збуті, а. на виробництві

Венчурне (ризикове) фінансування є формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків. Венчурне підприємництво виступає певним механізмом, який допомагає реалізувати, втілити у виробництво найновітніші розробки, досягнення науково-технічного прогресу. Воно розглядається як особливий вид підприємництва в інноваційній сфері, яке спрямоване на задоволення потреб людей шляхом створення і впровадження у виробництво нових технологій, товарів, послуг та просування їх на ринок з метою отримання прибутку і надприбутку як винагороди за ризик. Венчурний механізм розрахований на підприємницькі проекти, які у зв'язку з великим ступенем ризику і високою ймовірністю невдачі не можуть отримати фінансової підтримки із традиційних джерел. Одним із джерел фінансування малих венчурних фірм і є великі підприємства, які зацікавлені в практичному освоєнні інноваційних проектів. Вкладання венчурного капіталу переважно в малі інноваційні підприємства зумовлено значною економією на трансакційних витратах: зі збільшенням розмірів останнього, тобто зі збільшенням кількості угод в його межах, ефективність підприємства зменшується. Збільшення кількості угод в межах організації зменшує її витрати на пошук інформації, ведення переговорів, укладання контрактів.

У Західній Європі венчурний капітал використовується переважно на розвиток. Адже венчурне фінансування окремих операцій у більшості випадків приносить низький дохід, проте пов'язане із значно меншим ризиком. У більшості країн, таких як Голландія, Великобританія, Німеччина, Італія розроблені заходи щодо стимулювання ризикованих підприємств через безпосереднє виділення державних коштів, надання гарантій державою, зниження оподаткування на біржові доходи та створення біржових ринків. Розробка нових технологій поглинає найбільшу частину таких капіталовкладень [7, с.227].

Щодо розвитку венчурного підприємства в Україні, то необхідно зауважити, що воно ще не затверджено на законодавчому рівні так, як у високорозвинених країнах і потребує значної підтримки з боку держави. Сьогодні венчурних фондів в Україні менше десяти. До основних чинників, які обмежують розвиток венчурного бізнесу в нашій країні, можна віднести:

- відсутність економічної зацікавленості більшості суб'єктів господарювання у реалізації принципово нових розробок, нововведень високого техніко-економічного рівня;

- відсутність оптової торгівлі засобами виробництва;
- відсутність належного ринку цінних паперів;
- слабка конкуренція на внутрішньому ринку інноваційної продукції.

Сьогодні в Україні успішно розвивається Western NIS Enterprise Fund. Сумарні інвестиції фонду становлять приблизно 77 млн дол. США. Вони розміщені у 24 компаніях, які є лідерами у своїх галузях (кондитерська компанія "АВК", "СВК", "Троянда", компанії "ГОС", "Вітанта", "Євромрат", "Світанок" і ін.). Фонд дає компаніям капітал, для того, щоб виділитися і змінити форму управління на корпоративну. Його основним напрямом

є орієнтація на довгостроковий приріст акціонерного капіталу і високу якість продукції [8].

При будь-яких формах кооперації самим уразливим і слабким у відносинах залишається мале підприємництво. Конкурентоспроможність на малих підприємствах повинна бути забезпечена проведенням спеціальних заходів (основними з яких кооперування з іншими підприємствами), які формують внутрішнє і зовнішнє конкурентне середовище даного суб'єкта господарювання. Мале підприємництво допомагає становленню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. Конкурентоспроможність малого підприємства складається із складових, що можливі при виконанні таких умов [9, с.127]:

- безперервне оновлення і використання ефективних ресурсів;
- забезпечення ефективної комплексності і збалансованості функціональної діяльності;
- створення ефективної і гнучкої (розвинутої і спеціалізованої) організації управління (організаційної структури управління), відповідності цілям стратегічного розвитку;
- налагодження, підтримка і розвиток господарських зв'язків і ділових відносин з продавцями, постачальниками, виробниками та покупцями які володіють високим потенціалом розвитку, стійкими і довгогрівленими конкурентними перевагами;
- встановлення умов жорсткої і гнучкої конкуренції з конкурентами, які володіють високим потенціалом розвитку і високою конкурентоспроможністю, які можуть бути прийнятні для порівняння і прагненням до досконалості.

Висновки. Отже, потенціал малого підприємства постійно змінюється і підлягає внутрішнім і зовнішнім змінам. Деякі підприємства, реалізуючи свої коопераційні зв'язки, підвищують власну конкурентоспроможність, реалізують внутрішні конкурентні переваги підприємства, зміцнюючи внутрішній потенціал малого підприємства.

Список використаних джерел

1. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800с.
2. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: Изд-во "ИНФРА-М". – 2000. – 312 с.
4. Шегда А.В. Основы менеджмента: учебн. пособ. – К.: Тов. "Знання КОО", 1998. – 512 с.
5. Конспект лекцій "Конкурентоспроможність підприємства" [Електронний ресурс]// Предмет "Мікроекономіка". – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/14/1234.html>. – Назва з екрану
6. Варналій З.С. Коопераційні зв'язки малих, середніх та великих підприємств // Малий і середній бізнес. – 2001. – №1-2, с. 3-6
7. Футало Т. В. Венчурний бізнес як фактор інноваційного розвитку економіки / Т. В. Футало // Наук. вісн. Чернів. торг.-ек. інс-ту КНЕУ: Матеріали XIV Міжн. наук.-практ. конф., 13-14 травня 2004 року. – Вип.1. – Економічні науки. – Ч.2. – Чернівці, 2004. – С.224-231.
8. Костак З. Р. Венчурне фінансування інноваційної діяльності. [Електронний ресурс]//Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/torg/2009_10/22.pdf. – Назва з екрану
9. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку: Монографія – К.: КНЕУ, 2008 – 227 с.

Надійшла до редакції 10.09.13

О. Микитюк, канд. экон. наук, ассист.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В КООПЕРАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЯХ

В статье проанализированы подходы к определению конкурентных преимуществ и перспектив их использования. Выделено такое направление реализации конкурентных преимуществ как кооперационные отношения субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: конкурентные преимущества; конкуренция; кооперационные отношения; субъект хозяйствования.

O. Mikitiuk, PhD in Economics, Assistant of Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

COMPETITIVE ADVANTAGES ENTERPRISES IN KOOPERATION RELATIONS

Formation of new approaches to the definition of competitive advantage requires different ways to implement them according to market conditions. These paths can be cooperative relations entities that are implemented in the competitive advantage of enterprises in the new stage of development of a competitive society. The result of the interaction of small businesses with industrial and economic structures is the formation and development of such forms of cooperation entities as subcontracting, franchising, leasing, venture finance. The content of these forms is to integrate (interlacing) of the functional areas of business including production of functional form is subcontracting relationships, forms of supply – franchising, industrial and financial shape – leasing as a form of innovative functional integration relations is venture financing

Keywords: competitive advantage; competition; cooperation relations ;business entity.

УДК 338.2
JEL 032

Н. Ревуцька, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджено особливості ресурсного забезпечення конкурентних переваг підприємства на основі використання сучасних видів ресурсів: компетенцій, організаційних здатностей та рутин.

Ключові слова: інтелектуальні ресурси; стійка конкурентна перевага; компетенції; організаційні здатності; організаційні рутини.

Постановка проблеми. Суперництво між компаніями в умовах глобального простору набуває нових характеристик, які вимагають використання сучасних методів управління конкурентоспроможністю у довгостроковій перспективі. Проблема формування та розвитку стійких конкурентних переваг загострилась в умовах світової економічної кризи, коли багато підприємств втратили свої ринкові позиції. Тому зростає необхідність обґрунтування стратегічного підходу до процесу забезпечення конкурентних переваг, що буде враховувати тенденції зміни зовнішнього середовища і спиратись на механізм мобілізації внутрішнього бізнес-потенціалу підприємства для їх нейтралізації. Особливої актуальності питання створення довгострокових, стійких конкурентних переваг набули в умовах становлення економіки знань, коли на перший план виходять динамічні здатності компаній до самонавчання і генерування досвіду та корпоративних компетенцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика формування та розвитку ефективного механізму забезпечення конкурентних переваг на рівні підприємства досліджується як іноземними, так і вітчизняними науковцями, серед яких Р. Нельсон, М. Портер, Р. Фатхутдінов, Філюк Г.М., та ін. Концепція динамічних здатностей досліджується у роботах Д. Тіса, Г. Пізано, А. Шуена, Т.Е. Андрєєвої, В.А. Чайки та інших науковців.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Водночас, не зважаючи на наукову популярність, тематика забезпечення стійких конкурентних переваг підприємства містить недостатньо розпрацьовані та дискусійні питання як теоретичного, так і прикладного характеру. Зокрема, дослідники традиційно аналізують загальну проблему управління конкурентоспроможністю, а питання визначення особливостей ресурсного, організаційного та економічного забезпечення стійких конкурентних переваг висвітлені фрагментарно.

Метою цієї статті є обґрунтування концептуальних засад механізму ресурсного та організаційного забезпечення стійких конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах. При цьому, основними напрямками подальшого розвитку сучасної концепції управління конкурентними перевагами підприємства є:

– посилення динамічної компоненти конкурентних переваг, що забезпечується орієнтацією на випере-

джаючи створення нових видів ресурсів та їх похідних (компетенцій та організаційних здатностей);

– вибір адекватної бізнес-моделі компанії, що дозволяє організаційно імплементувати стійкі конкурентні переваги в умовах мінливого ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу.

Розвиток стратегічного управління в контексті обґрунтування джерел конкурентних переваг еволюційно відбувався у межах двох основних теорій стратегічного менеджменту: теорії галузевої конкуренції та ресурсної теорії.

Теорія галузевої конкуренції (позиціонування) спирається на екзогенні (зовнішні) фактори як джерела формування конкурентних переваг підприємства, серед яких ключовими є структура ринку, основні сили конкуренції (за М.Портером), можливості і загрози, які існують на ринку, переваги у ланцюжку створення цінності на основі низьких витрат, диференціації продукції тощо.

Ресурсний підхід ґрунтується на ендогенних (внутрішніх) факторах формування конкурентних переваг, а саме на особливих, унікальних комбінаціях матеріальних і нематеріальних ресурсів та управлінні ними. Новим напрямком дослідження джерел конкурентних переваг у межах ресурсної теорії стали погляди Г. Хемела та К. Прахалада щодо формування, використання та розвитку компанією корпоративних компетенцій як особливого виду ресурсів [7]. Досліджуючи результати діяльності відомих світових компаній, науковці встановили, що основним джерелом конкурентних переваг у сучасному бізнесі є здатність управлінців інтегрувати розрізнені технологічні, управлінські, організаційні та виробничі навички, досвід і знання у корпоративні компетенції. Такий підхід започаткував перехід від реактивного до проактивного типу розвитку підприємства. Для нього характерним є випереджаюче створення, використання та розвиток специфічних, важко імітованих конкурентами джерел стійких конкурентних переваг – інтелектуальних ресурсів і ключових компетенцій.

Перевага того чи іншого підходу веде до різного розуміння змісту конкурентних переваг, що, відповідно визначає й характер цілей, методів і результатів стратегічного процесу управління ними. Динамізм і непередбачуваність ринкового середовища з одного боку, а також поява нових видів ресурсів та їх комбінацій з іншого зумовлюють необхідність синтезу ідей теорії галузевої конкуренції та ресурсної теорії для пошуку

джерел конкурентних переваг. Водночас, у контексті управління конкурентними перевагами підприємства науковий та практичний інтерес становлять ті з них, що мають стратегічний характер, а відповідно об'єктом дослідження виступає стійка конкурентна перевага та механізм її досягнення.

Узагальнення існуючих трактувань стійкої конкурентної переваги дозволяє сформулювати таке її визна-

чення – це результат дії довгострокової вигоди від використання унікальних, рідкісних і складно відтворюваних комбінацій ресурсів, компетенцій та організаційних здатностей підприємства у процесах створення вищої (нової, інноваційної) споживчої цінності продуктів (послуг). На рис. 1. наведено основні характеристики стійкої конкурентної переваги, визначені відомим представником ресурсної теорії Р. Грантом.

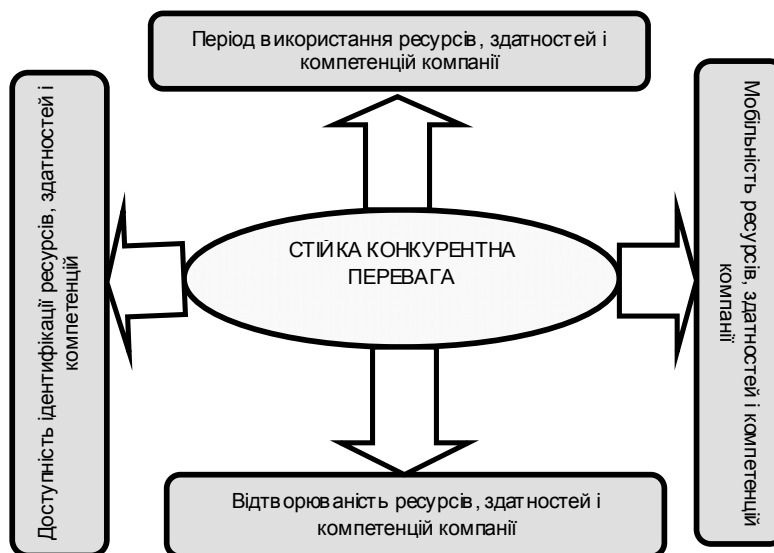


Рис. 1. Ресурсне забезпечення стійкої конкурентної переваги

*Джерело: [8, 9]

Довгостроковий характер конкурентної переваги залежить не лише від тривалості часового періоду її використання. Рівень стійкості залежить від можливості бути швидко відтвореною конкурентами. Ця теза підтримується іншим представником ресурсної теорії – Дж. Барні: довгострокова конкурентна перевага розвивається тоді, коли компанія впроваджує стратегію створення вищої цінності продукту (послуги), яка не використовується існуючими та не може бути використана потенційними конкурентами [10].

Економічними характеристиками конкурентних переваг, а відповідно і джерел їх формування є здатність генерувати ренти, що в сучасних ринкових умовах трансформуються у вигляді додаткових грошових потоків.

В умовах домінування теорії галузевої конкуренції, тобто формування конкурентних переваг підприємства за рахунок вигідної ринкової позиції, економічним результатом додаткової вигоди була монопольна рента.

Перевага компанії у володінні портфелем ресурсів трансформується в генерування нею рікардіанської ренти. Визначенню цього виду ренти як додаткового доходу від володіння рідкісними ресурсами поклали початок роботи Д. Рікардо. Рікардіанська рента – це додаткова економічна вигода, яку отримує власник ресурсу як результат більш продуктивного (кращого) його використання у порівнянні з конкурентами. До ресурсів, що здатні генерувати рікардіанські ренти, відносять: права власності на земельні ділянки, права на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

Поява нових видів ресурсів інтелектуального характеру (компетенції, організаційні здатності), що є об'єктом дослідження нових концепцій ресурсної теорії, забезпечила формування шumpетеріанської ренти – додаткової економічної вигоди (премії інноватора) від створення нових комбінацій ресурсів у динамічних умовах зовнішнього середовища.

Інтегрування основних теорій стратегічного менеджменту для обґрунтування збалансованих джерел стійких конкурентних переваг дозволяють компанії найкраще використати внутрішній ресурсний потенціал, організаційні здатності та компетенції для реалізації проактивної конкурентної стратегії у мінливому зовнішньому середовищі.

На сьогоднішній день дискусія про ступінь ефективності різних підходів у стратегічному управлінні зберігається. Однак, за оцінками багатьох дослідників, аргументи ресурсної теорії щодо забезпечення стійких конкурентних переваг є більш переконливими в порівнянні з концепцією позиціонування. Так, на думку В.С. Катякала, одним із небагатьох, але досить цінних емпіричних підтверджень переваги ресурсного підходу порівняно зі школою позиціонування М. Портера є проведене дослідження представника Гарвардського університету, професора Р. Рамелта. Він обґрунтував, що внутрішньогалузеві (міжфірмові) відмінності у рівні прибутковості компаній переважають над міжгалузевими у співвідношенні 7:1 [11]. Тобто, результати діяльності компанії суттєво залежать від ресурсного забезпечення її розвитку, ніж від вибору галузі та її політики щодо конкурентів.

Поява нових видів ресурсів нематеріального (інтелектуального) характеру, зумовила виокремлення в межах ресурсної теорії нового напрямку – концепції управління знаннями. З позиції ресурсної теорії знання є важливим ресурсом підприємства, роль якого особливо зростає в умовах становлення сучасної інтелектуальної економіки. Дослідження проблеми формування та використання корпоративних знань наповнило новим економічним змістом такі поняття як досвід, компетенції, навички, здатності, рутини тощо. Кожне із них має свій зміст і значення, а також знаходиться у певному зв'язку із базовою категорією ресурсів (рис. 2).

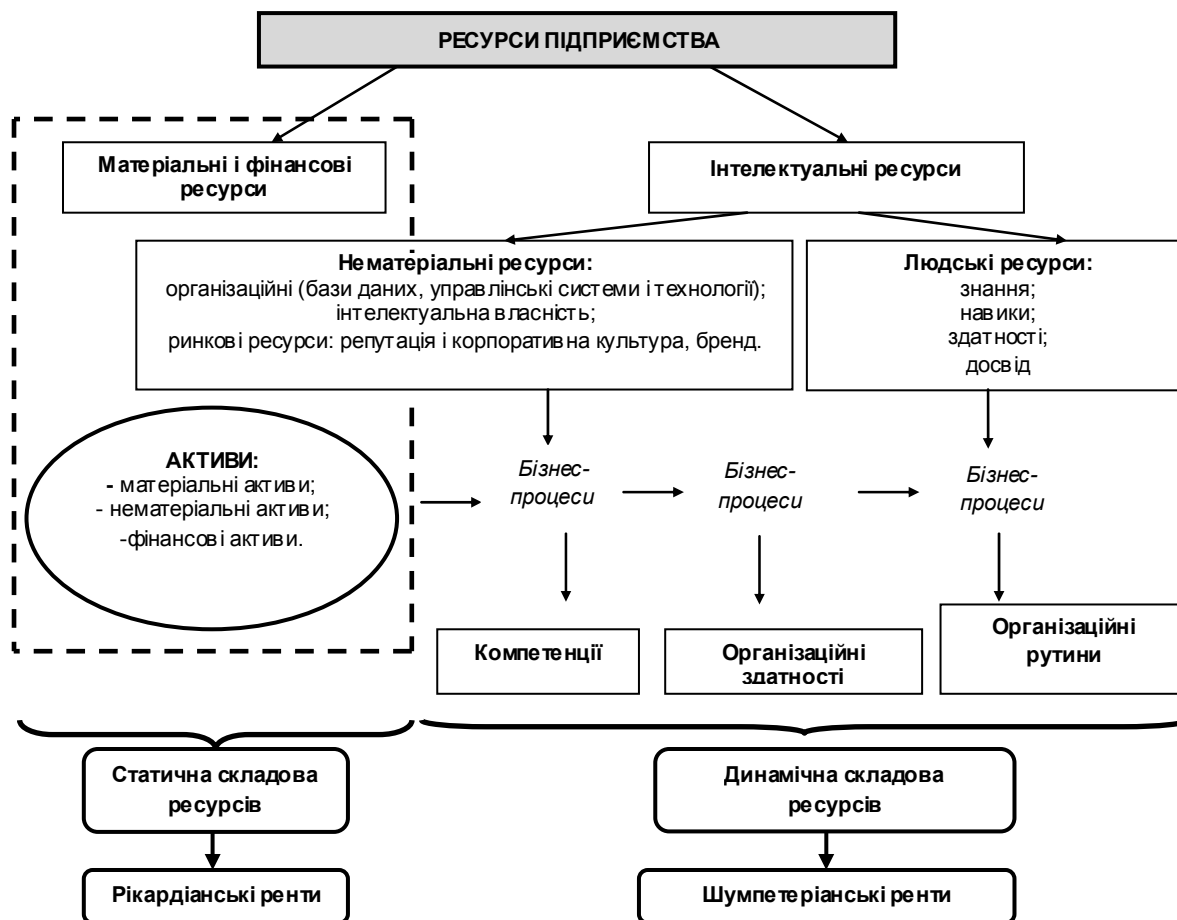


Рис. 2. Логіко-структурна схема основних категорій ресурсної теорії

*Джерело: розроблено автором

Економічне призначення ресурсів полягає у їх залученні в господарську діяльність підприємства як факторів виробництва (засобів праці і предметів праці), що функціонують у вигляді активів.

До активів відносять ресурси, які контролюються підприємством, а також використання яких забезпечить надходження економічних вигід у майбутньому. Формування активів відбувається лише в результаті інвестування відповідних ресурсів у їх створення або придбання. Активи є традиційною бухгалтерською категорією, а це обмежує її застосування в розширеному за змістом економічному дослідженні ресурсів як джерел формування конкурентних переваг підприємства, оскільки не всі ресурси можуть бути визнані активами, але водночас, вони можуть сприяти формуванню конкурентних переваг, оскільки використовуються у ланцюгу створення цінностей продуктів (послуг).

За своєю природою активи становлять статичну частину ресурсів підприємства, якими воно вже володіє, управляє та розпоряджається. Однак, самі по собі активи не є продуктивними, а відображають швидше вартісну характеристику матеріально-технічної бази підприємства як результату минулих подій. Натомість, залучення активів, та інших ресурсів інтелектуального характеру у систему бізнес-процесів підприємства дозволяє сформувати сучасні "ресурсні похідні" – компетенції, організаційні здатності та організаційні рутини, які становлять динамічну складову ресурсів.

Появу поняття компетенції в економічній термінології пов'язують із Г. Хамелом і К. Прахаладом, які визначили їх як "навички та вміння, які дозволяють компанії надавати споживачам фундаментальні вигоди". Ці ав-

тори також використовують термін "ключова компетенція" для характеристики набору умінь і технологій, сукупності безсистемно накопичених компанією знань і досвіду, які стають основою успішної конкуренції [7].

В умовах переходу компанії до економіки знань, коли процес накопичення і відтворення нових знань формалізується та має системний характер, компетенції компанії можна трактувати як сукупність її взаємопов'язаних специфічних навичок, технологій, умінь, знань і здібностей, носіями яких колективно чи індивідуально є персонал. Як зазначають А. Томпсон та А. Стрікланд, майже у кожній компанії є хоча б один вид діяльності, у якому вона досягла успіху настільки, щоб вважати отримані там знання ключовими компетенціями [12]. Ключова компетенція забезпечує конкурентну перевагу лише в тому випадку, якщо вона одночасно є унікальною. Визначити те, якою є компетенція – унікальною чи базовою, можна за допомогою порівняння її з аналогічною компетенцією конкурентів. Зокрема, унікальна компетенція компанії Сапоп полягає у вмінні, знаннях і досвіді об'єднання мікроелектроніки, точної оптики і точного машинобудування, що сприяє виведенню на ринок нових видів продуктів. Компанія Motorola завдяки своїй унікальній компетенції в організації практично бездефектного виробництва (на основі технології "шість-сігма") стала світовим лідером у виробництві мобільних телефонів. Компанія Nike володіє компетенціями у сфері логістики продукції, якості, дизайну, розробки, співпраці із спортсменами, що дозволило їй передати процеси виробництва кінцевої продукції на аутсорсинг, а зосередити увагу на розвитку саме цих джерел її стійких конкурентних переваг.

Отже, формування стійкої конкурентної переваги відбувається тоді, якщо компанія володіє унікальною компетенцією на певних етапах ланцюга створення споживчої цінності та якщо конкуренти не мають аналогічної або компенсуючої компетенції чи її формування потребує значних інвестицій фінансових ресурсів і часу.

Накопичення компетенції компанії як її ресурсних похідних відбувається протягом певного періоду часу. При цьому, між компаніями може виникати конкуренція за можливості створення компетенцій в певній сфері, які в подальшому стануть основою стійкої конкурентної переваги. Така конкуренція може відбуватись на ринках прав інтелектуальної власності, ринку праці (за кваліфікований персонал як носій компетенцій) тощо. Так, у 80-90-х рр. минулого століття лідерами у генеруванні компетенцій стали японські компанії, які почали активно імпортувати права на інтелектуальні розробки у сфері автомобілебудування, електроніки тощо. Це дозволило їм отримати стійкі конкурентні переваги у порівнянні з американськими та європейськими виробниками. Поширення моделі відкритих інновацій, а також скорочення життєвих циклів інноваційних розробок змусили компанії шукати джерела компетенцій у суміжних галузях. Це дозволило виявити синергійну природу компетенцій, тобто здатності їх забезпечувати приріст корпоративних знань за умови інтеграції із компетенціями конкурентів чи партнерів. Інтеграція знань у сучасному бізнесі є можливою завдяки використанню бізнес-моделі стратегічних альянсів як сучасної організаційної форми створення стійких конкурентних переваг. У компанії, що створили альянс, виникає можливість об'єднати накопичені знання та досвід у певній сфері для створення нового знання. Яскравим прикладом є альянс компаній Sony та Ericsson, кожна із яких володіє компетенціями у своїй сфері, а їх об'єднання дозволило створити нову цінність для споживачів.

Деякі автори, зокрема Р. Грант, вважають синонімічними поняття компетенцій та організаційних здатностей. Однак, здатності пов'язані із динамічною характеристикою компетенцій. Вони створюються всередині підприємства та впливають на формування його стійких конкурентних переваг. На відміну від значної частини ресурсів, здатності неможливо придбати чи залучити ззовні, тому вони досить часто є джерелом довгострокової конкурентної переваги, а отже й зростання ринкової вартості підприємства [8].

Організаційні здатності формуються на підприємстві як результат складних зв'язків навичок, ресурсів та акумульованих знань у системі бізнес-процесів. Формування організаційних здатностей відбувається у процесі систематичного організаційного навчання та генерування неявних (неформалізованих) знань. Організаційні здатності забезпечують створення у компанії моделі захисту корпоративних знань, що зумовлює виникнення ресурсної асиметрії та надає конкурентній перевазі довгострокового характеру.

Взаємозв'язок між компетенціями та організаційними здатностями має складну природу, що створює складності їх ідентифікації на відміну від інших елементів ресурсів підприємства (наприклад, фінансових чи матеріальних). Компетенції та організаційні здатності формують своєрідний "інтелектуальний ДНК" підприємства та перетворюються в особливий об'єкт стратегічного аналізу. Так, якщо активи є видимими елементами бізнес-потенціалу, що відображаються у фінансовій звітності компанії, то компетенції та організаційні здатності є прихованою платформою для формування його конкурентних переваг.

Російські автори Т. Андрєєва та В. Чайка запропонували поділ організаційних здатностей на три види [14]:

- функціональні (статичні) здатності – ті, що власні для більшості компаній у галузі і необхідні для здійснення основних бізнес-процесів та відображають можливості компанії до генерування знань і навичок (наприклад, розвинені процедури контролю якості продукції, які мінімізують або взагалі усувають можливість надходження на ринок неякісної продукції);

- "ключові" здатності, які створюють ключові компетенції компанії та є основою конкурентних переваг підприємства (наприклад, розвинена система управління якістю на основі TQM). Таку здатність компанії скопіювати конкурентам складніше, оскільки в її основі є складні взаємозв'язки ресурсів, процесів і компетенцій різних рівнів. Однак така система має статичний характер, що є її недоліком;

- динамічні здатності, які дозволяють розвивати та "оновляти" ключові здатності у відповідності зі змінами зовнішнього середовища (наприклад, імплементація у систему управління якістю відпрацьованого механізму швидкої реакції на зміну зовнішнього середовища та вимог споживачів до рівня цінності продуктів чи послуг).

Взаємозв'язок між компетенціями та організаційними здатностями наведено на рис. 3.

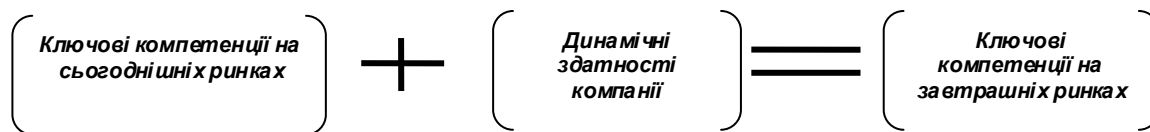


Рис. 3. Взаємозв'язок ключових компетенцій та динамічних організаційних здатностей підприємства

*Джерело: [6]

Складність виявлення динамічних здатностей пов'язана із труднощами практичного формування системи процесів забезпечення конкурентоспроможності на перспективних ринках, яку потрібно створювати вже сьогодні, а оцінювати результативність змін – лише у момент їх настання. Організаційні зміни, які є результатом реалізації динамічних здатностей – це неперервний кумулятивний процес, у якому підприємство постійно приводить внутрішню бізнес-систему у відповідність до змін зовнішнього середовища. Таким чином забезпечується компліментаризм теорії галузевої конкуренції та ресурсної теорії у процесі формування стійких конкурентних переваг.

Д. Коллінз пов'язує наявність у компанії динамічних здатностей із вмінням розробляти нові стратегії конку-

рентоспроможності швидше, ніж конкуренти, шляхом випереджаючого розпізнання цінності різних видів ресурсів на основі пошуку їх нових комбінацій.

Приклади динамічних здатностей компаній: особливі здатності при розробці нових продуктів у компанії Toyota; досвід в організації динамічної моделі бізнесу компанії Dell, що забезпечує неперервну сегментацію бізнесу для відповідності потребам споживачів; динамічні здатності менеджерів щодо обґрунтування та прийняття ефективних управлінських рішень на основі об'єднання функціональних, практичних та особистих знань (лідерські здатності менеджменту компанії Apple); здатності компанії L'oreal у створенні альянсів і форму-

ванні поглинанні (придбанні) компаній для формування портфеля брендів [14].

Формування у компанії динамічних здатностей є своєрідним "мостом" між її внутрішнім ресурсним потенціалом та зовнішніми ринковими можливостями. Саме динамічні здатності дозволяють компанії реалізовувати проактивну (випереджаючу) політику управління щодо використання нових умов турбулентного ринку, зміни галузевих стандартів, появи нових технологій тощо.

Важливою характеристикою організаційних здатностей є те, що вони не існують відособлено у внутрішній системі бізнесу компанії, а є інтегрованими в організаційні рутини. Таким чином, організаційні рутини є настановою економічною похідною ресурсів.

Р. Нельсон та С. Уінтер зазначають, що організаційні рутини відображають регулярні та такі, що стали стандартними бізнес-процеси компанії та інтегровані у процес їх виконання компетенції та організаційні здатності компанії [1].

Організаційні рутини таким чином є своєрідними відпрацьованими організаційними модулями (компетенції-бізнес-процеси-організаційні здатності), які потребують високого ступеня взаєморозуміння персоналу компанії, що забезпечує ефективну і майже бездоганну координацію бізнес-процесів різних рівнів управління. Рутинізація компетенцій та організаційних здатностей у системі бізнес-процесів є відповіддю на розвиток компанії у глобальному ринковому просторі, коли забезпечується синхронізація процесів управління її бізнес-одинацями у різних країнах світу. Крім цього, ідентифікація організаційних рутин є результатом систематичного трансферу знань між бізнес-одинацями глобальної компанії.

За умов подальшого розвитку організаційних рутини зрештою набувають свого фізичного втілення у ключових продуктах компанії. Як зазначають К. Прахалад та Г. Хамел, ключові продукти – це компоненти та комплектуючі чи окремі вузли, у яких втілюється конкурентна перевага кінцевої продукції [7]. Прикладами ключових продуктів є мотори внутрішнього згорання компанії Honda, у яких найкраще втілюються компетенції та для виробництва яких у компанії існують відлагоджені організаційні рутини, що дозволило диверсифікувати діяльність (виробництво моторів для авто, мотоциклів, човнів, газонокосарок тощо).

Внутрішні організаційні здатності та компетенції компанії сприймаються споживачем через призму вищого рівня споживчої цінності продуктів (послуг).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Формування стійких конкурентних переваг в умовах мінливого ринкового середовища стає можливим на основі комплексного використання всіх ресурсів компанії, та їх сучасних ресурсних похідних: компетенцій, організаційних здатностей та рутин.

Відмінність компаній у ресурсному наборі є визначальною умовою відмінності і в рівні прибутковості дія-

льності. Унікальними ресурсами у галузі, як правило, володіють компанії-лідери, або компанії-новачки із інноваційними бізнес-моделями, а більшість інших компаній не мають значних конкурентозначимих і цінних ресурсів. Традиційним явищем є різномірний набір ресурсів, які використовуються у компанії без належної оцінки їх впливу на конкурентоспроможність та довгостроковий ефект. Тому, перспективним напрямком досліджень у цій сфері є обґрунтування прикладного механізму підтримки стійких конкурентних переваг у практиці вітчизняних компаній. Крім цього, важливим аспектом є вибір адекватної методики оцінювання компетенцій та організаційних здатностей, що повинно забезпечити ефективне управління ними та виявити їх вплив на формування додаткових грошових потоків (ресурсної шумпетеріанської ренти). Ефективною буде та компанія, яка здатна використати потенціал всіх видів ресурсів для формування стійких конкурентних переваг, відмінних від конкурентів.

Список використаних джерел

1. Nelson R.R. An evolutionary theory of economic change / R.R. Nelson, S.G. Winter. – Cambridge, MA: Belknap, 1982. – 437 p.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. / М. Портер.; пер. с англ.: Учеб. пос. – М.: Издательство: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 464 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. Фатхутдинов. – М.: Изд-во "ИНФРА-М", – 2000. – 312 с.
4. Филко Г. М. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти / Г. Филко // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка, 2011. – №124-125. – С. 19-21.
5. Тис Д.Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестн. Санкт-Петербургского ун-та. Серия 8 Менеджмент. – 2003. – Вып. 4. – С. 133-185.
6. Андреева Т.Е. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? Научные доклады № 2R-2006. / Т. Андреева, В. Чайка // СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ. – 2006. – 32 с.
7. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад.; пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. – 288 с.
8. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Грант Р.М.; пер. с англ. В.Н.Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
9. Грант Р.М. Ресурсная концепция конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Грант Р.М. // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8. Менеджмент. – 2003. – Вып. 3., С. 47-76.
10. Barney J. Strategic Factor Markets: Expectations, Luck, and Business Strategy / J. Barney // Management Science. – 1986. – V. 32. – N 10. – P. 1231 – 1241.
11. Катькало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8. Менеджмент. – 2002. – Вып. 3., С. 20-42.
12. Томпсон-мл. Артур. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / Артур. А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003.
13. Верховская О. Р. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были способностями? / О. Верховская // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8. Менеджмент. – 2006. – Вып. 4., С. 183-185.
14. Андреева Т.Е. К дискуссии о сущности динамических способностей / Т. Андреева, В. Чайка // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8. Менеджмент. – 2006. – Вып. 4. – С. 163-174.

Надійшла до редколегії 30.08.13

Н. Ревуцкая, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье исследованы особенности ресурсного обеспечения конкурентных преимуществ предприятия на основе использования современных видов ресурсов: компетенций, организационных способностей и рутин.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы; устойчивое конкурентное преимущество; компетенции; организационные способности; организационные рутини.

N. Revutska, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

RESOURCES OF COMPETITIVE EDGE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

In this paper the characteristics of the resource provision of competitive advantages through the use of modern types of capital: skills, organizational skills and routines have been determined. Competition between the companies in the global space had got new characteristics that require the use of modern competitiveness management methods in the long term. Researchers analyzed the general problem of competitiveness managing, and the question of determining the characteristics of resources, organizational and economic provision of sustainable competitive

advantages are highlighted fragmentary. The dynamism and unpredictability of market environment on the one hand, and the emergence of new types of resources and their combinations – on other hand require synthesis of the industry competition theory and resource theory to search for new sources of sustainable competitive advantage. Sustainable competitive advantage is the result of long-term benefits of using unique and rare combinations of resources, competencies and organizational capabilities of enterprises in the process of creating the highest (new, innovative) customer value of products (services). The appearance of new intellectual resources (competencies, organizational capacity) provides the formation Shumpeterian rent – additional economic benefits (innovator award) from the creation of new combinations of resources in dynamic environments. The area of perspective research is justification of applied mechanism to support a sustainable competitive advantage in the practice of domestic companies. The company is effective if it is able to use the potential of all resources to create sustainable competitive advantage.

Keywords: intelligent resources, sustainable competitive advantage, competencies, organizational capacity, organizational routines.

УДК 338.240
JEL M210

Л. Пашнюк, канд. екон. наук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАСОБИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

Досліджено підходи до трактування сутності поняття "економічна безпека підприємства". Розглянуто сутність поняття "загроза" та проаналізовано існуючі підходи до класифікації загроз економічній безпеці підприємства. Визначено можливі засоби їх нейтралізації за рахунок, в першу чергу, створення дієвої системи економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, загрози економічній безпеці, класифікація загроз економічній безпеці, система економічної безпеки.

Постановка проблеми. Сучасний етап соціально-економічного розвитку характеризується радикальними політичними, економічними, соціальними й екологічними змінами, стрімким розвитком науково-технічного прогресу, що проникає у всі сфери життєдіяльності людини. Наростання кризових явищ, посилення невизначеності та динамічності економічної ситуації вимагає від суб'єктів господарювання посилення уваги до питань власної економічної безпеки, виявлення та нейтралізації можливих загроз, небезпек та ризиків, здатних негативним чином вплинути на стан та результати їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань економічної безпеки, як на рівні національної економіки, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання, присвятили свої праці такі відомі вчені-економісти як, А.Гальчинський, В.Геєць, С.Мочерний, Я.Жаліло, В.Мунтіян, Т.Васильців, І.Александров, В. Богомолів, Г.Андрощук, Т.Клебанова, Г.Пастернак-Таранущенко, А.Барановський, С.Довбня та ін. Проте, незважаючи на вагомий науковий доробок в цій сфері та зважаючи на багатоплановість й зростаючу вагомість даної проблеми в сучасних умовах господарювання, питання забезпечення належного рівня економічної безпеки вітчизняних суб'єктів господарювання, вчасне виявлення та діагностика джерел небезпеки й надалі потребують посиленої уваги.

Мета статті полягає в дослідженні загроз економічній безпеці сучасних підприємств та визначенні засобів їх нейтралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження теоретичних аспектів проблеми забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання дозволило виявити плюралізм поглядів на дану проблему. Так, деякі вчені під економічною безпекою розуміють стан економічної системи, який дозволяє їй динамічно, ефективно розвиватися, вирішуючи при цьому соціальні задачі. Інша частина вчених схиляється до того, що це стан захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, а також різного роду дестабілізуючих чинників, при якому підприємство здатне до відтворення чи реалізації своїх комерційних інтересів [2; 7; 8].

Г.Козаченко та В.Пономарьов визначають економічну безпеку підприємства "як гармонізацію в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами, пов'язаних з ним, суб'єктів зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства" [9, с. 4]. В свою чергу, Т. Соколенко розглядає економічну безпеку як стан, при якому стратегічний потенціал фірми знаходиться поблизу меж

адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає тим дужче, чим ближчою є ступінь адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони [13].

Т.Васильцев пропонує під економічною безпекою підприємства розглядати такий стан функціонування, при якому підприємство та його продукція є конкурентоспроможними на ринку, а також одночасно гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування та прогресивність розвитку; можливість протистояти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування [5, с. 18]. М.Бендіков вважає, що поняття економічної безпеки суб'єкта господарювання повинно формулюватися з урахуванням специфічних особливостей його функціонування і зазначає, що "під економічною безпекою господарюючого суб'єкта слід розуміти захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних) чи непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення" [4].

Загалом, представлені точки зору науковців на сутність поняття "економічна безпека підприємства" можна звести до двох основних підходів. Перший підхід базується на існуванні у суб'єкта господарювання конкретних цілей (наприклад, ефективність, стабільність функціонування, розвиток), які він намагається досягнути. Суб'єкт господарювання характеризується наявністю внутрішньої структури (середовища) і існує у деякому зовнішньому середовищі. У зв'язку з наявністю певних якостей внутрішньої структури (середовища) суб'єкт господарювання може володіти здатністю знаходитись в стані "безпеки". Це означає, що якщо зовнішнє середовище і здійснює на нього негативний вплив, то суб'єкт господарювання все одно функціонує і досягає своїх цілей. І якщо зміна зовнішніх умов не виходить за певні межі, то функціонування і досягнення підприємством своїх цілей гарантовано.

Другий підхід ґрунтується на використанні поняття "загроза" і "захищеність" від загроз. Передбачається, що існує підприємство з певними параметрами (наприклад, стабільним функціонуванням, прогресивністю розвитку і т.п.). Існують загрози, які можуть негативно вплинути на ці параметри. В тому випадку, якщо параметри захищені від загроз, то забезпечена і безпека підприємства. Слід відмітити, що критерій захищеності

параметра, а також обґрунтування вибору саме цих параметрів та критеріїв часто відсутній.

Аналіз існуючих визначень сутності загроз економічній безпеці показує, що в кожному з них, так чи інакше, відображена небезпека нанесення економічної шкоди, що проявляється у вигляді збитків, негативного впливу, перешкод в досягненні цілей і т.п. Загалом, загроза – це чинник, що створює значну небезпеку стійкому функціонуванню економічної системи. Таким чином, небезпека і загроза однопорядкові, проте кількісно різні поняття. Прояв небезпеки у вигляді реальних втрат слід розглядати як сигнал можливого переростання її в загрозу, якщо не будуть прийняті відповідні заходи.

На думку Є.Барикаєва, загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка в свою чергу може створювати різноманітні ризики [3, с. 547-583]. М. Бендиков визначає "загрозу" як сукупність умов, процесів, факторів, що перешкоджають реалізації національних економічних

інтересів або створюють небезпеку для них і суб'єктів господарювання. Загроза може проявлятися у вигляді збитків чи втрат, інтегральний показник яких характеризує ступінь зниження економічного потенціалу за певний проміжок часу [4].

Причини виникнення загроз економічній безпеці підприємства обумовлені, з одного боку, чинниками загальноекономічного характеру (макрорівень), що здійснюють негативний вплив на значну кількість господарюючих суб'єктів, а відтак, загрожують і національній економічній безпеці. З іншого, чинниками, пов'язаними з непередбачуваністю та неефективністю прийнятих управлінських рішень керівництвом самого підприємства (мікрорівень). Так, загрози економічній безпеці можуть виникати у зовнішньому для підприємства середовищі й бути пов'язаними з помилками при розробці та впровадженні тих чи інших реформ, з аморфністю науково-промислової та інноваційної політики держави, втратою керованості над економічними процесами і т.п. (рис. 1).

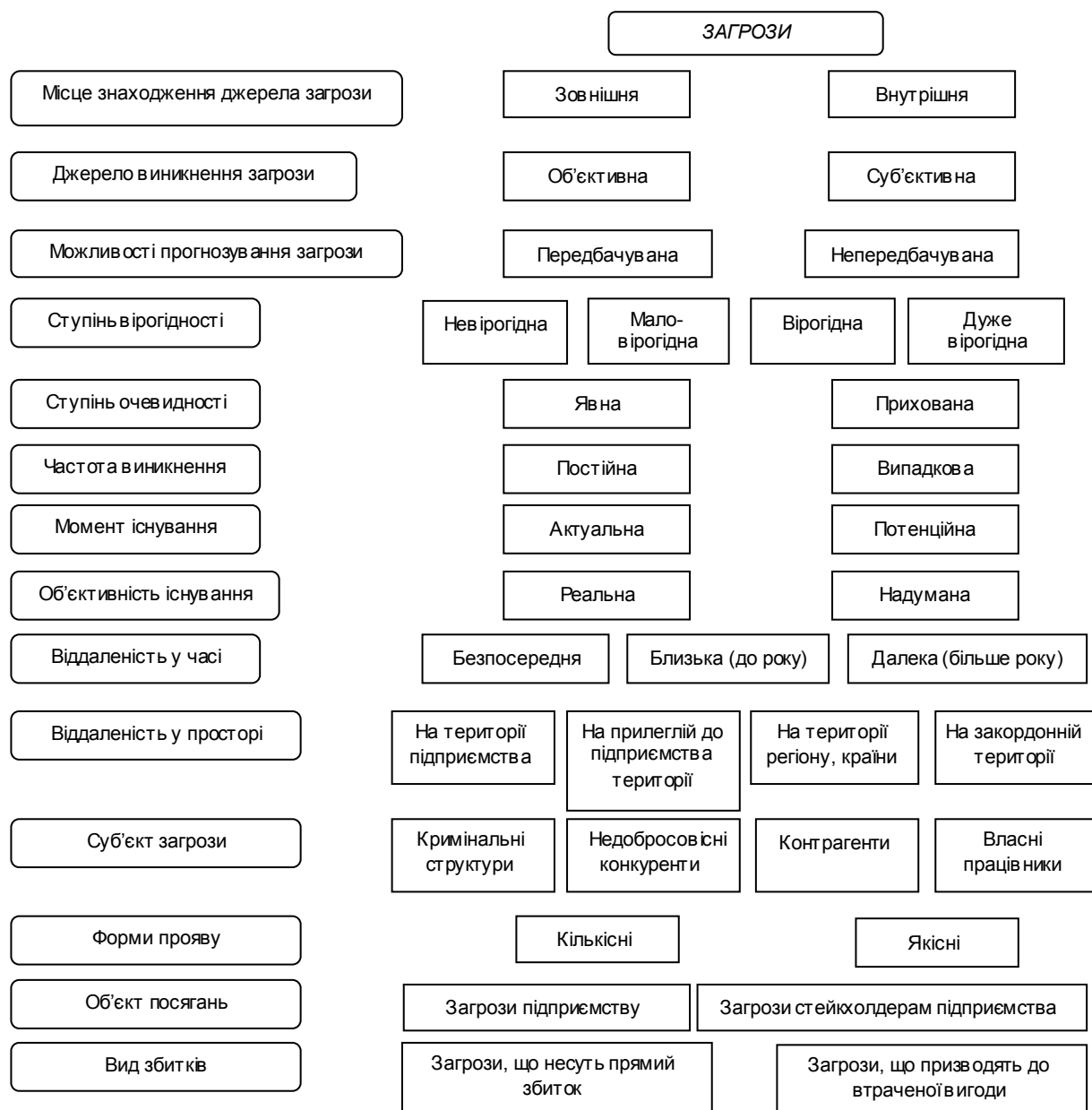


Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства

*Джерело: побудовано за даними [1, 6, 10, 11, 12]

До них можна віднести:

- відсутність чіткої концепції, стратегії і програми соціально-економічного розвитку з реально досяжними цілями, або надто популістський їх характер;
- перманентне відставання в розробці, безсистемність і недосконалість нормативно-правового забезпечення регулювання економіки;
- надто ризикова кредитно-грошова політика держави в банківській сфері, на фондовому та валютному ринках, неефективна податкова система;
- руйнування системи відтворення промислового потенціалу (в першу чергу, його активної частини) внаслідок низької інвестиційної активності;
- зростання інфляції та відсутність нормального інвестиційного клімату в реальному секторі економіки, надання переваги поточним витратам над капітальними;
- неефективна і несправедлива приватизація;
- тотальна корупція у всіх сферах;
- створення сприятливих умов для привласнення і вивезення фінансових ресурсів за межі країни;
- втрата державного контролю над природними монополіями, послаблення регулюючої функції держави в їх ціновій політиці;
- недобросовісність конкуренції економічних суб'єктів, їх низька правова дисципліна, нестача або повна відсутність економічної етики;
- дискримінація (а по суті економічна війна) з боку іноземних країн.

Внутрішні чинники економічної безпеки підприємства виникають безпосередньо в сфері його господарської діяльності. До них можна віднести:

- недостатній рівень дисципліни;
- порушення режиму збереження конфіденційної інформації;
- вибір ненадійних партнерів та інвесторів;
- відтік кваліфікованих кадрів;
- неспроможність об'єктивно оцінити кваліфікацію кадрів та їх компетентність;
- недостатня патентна захищеність;
- суттєві прорахунки в тактичному та стратегічному плануванні, пов'язані з невірною оцінкою можливостей підприємства, помилками в прогнозуванні зовнішнього середовища і т.п.;
- перебої в енерго-, водо-, теплопостачанні; аварії, пожежі, вибухи; пошкодження обчислювальної техніки тощо.

В роботах багатьох авторів, що досліджують питання економічної безпеки, наведено класифікацію економічних загроз. В даному дослідженні ми спробували узагальнити та представити найбільш значущі, на наш погляд, загрози економічній безпеці суб'єкта господарювання (рис. 1).

Так, загрози можуть бути передбачуваними (такими, що виникають в певних умовах, відомі із досвіду господарської діяльності, своєчасно виявлені та узагальнені економічною наукою) та непередбачуваними. Залежно від джерела їх виникнення – об'єктивними та суб'єктивними. Об'єктивні загрози виникають без участі й незалежно від бажання підприємства, незалежно від прийнятих рішень та дій керівництва. Це стан фінансової кон'юнктури, форс-мажорні обставини, наукові відкриття і т.п. Їх необхідно розпізнавати та обов'язково враховувати в управлінських рішеннях. Суб'єктивні загрози породжені навмисними чи ненавмисними діями людей, різних установ та організацій, в тому числі державних.

Загрози можуть поділятися на актуальні, тобто ті, що вже настали (наприклад, економічна криза, яка настала), й потенційні, тобто можливі у майбутньому (наприклад,

можлива поява в наступному році на ринку нових потенційних гравців). Залежно від форм прояву науковці відрізняють кількісні та якісні загрози. Кількісні загрози пов'язані з недосягненням або погіршенням показників діяльності підприємства порівняно з встановленими нормативами. Якісні – пов'язані з якісними змінами у розвитку підприємства, зокрема, банкрутство, корпоративні конфлікти, обвал ринку, "заморожування" банківських рахунків. Якісні загрози мають ймовірнісний характер та можуть оцінюватись з використанням теорії ризику [10].

Залежно від об'єкту посягань виокремлюють загрози безпосередньо підприємству та економічні загрози стейкхолдерам. При чому окремо розглядаються загрози внутрішнім стейкхолдерам (працівникам, менеджерам) та зовнішнім стейкхолдерам (акціонерам, дебіторам, кредиторам, інвесторам тощо).

Достатньо цікавим і актуальним на нашу думку є підхід запропонований І.Манцуровим і О.Нусіною. Вони запропонували здійснювати поділ загроз за сферою походження, а саме: загрози, що виникають в процесі звичайної діяльності підприємства, репутаційні загрози та загрози зовнішнього тиску [10]. До загроз, що виникають в процесі господарської діяльності, науковці відносять всі загрози, що утворюються всередині підприємства й пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції. Вони зумовлюють зниження результативності основної діяльності підприємства та впливають на його ринкову вартість. До такого роду загроз можуть відноситись: порушення фінансової дисципліни, несвоєчасне погашення зобов'язань, низька кваліфікація персоналу підприємства, низька якість планування та контролю, високий рівень фізичного та морального зносу обладнання та техніки і т.д. Репутаційні загрози пов'язані із формуванням негативної думки про підприємство у зовнішніх контрагентів. Вони виникають поза межами підприємства, але зумовлені його діями та результатами діяльності. Такі загрози також можуть призвести до зниження прибутковості підприємства та зменшення його ринкової вартості. До репутаційних загроз можна віднести інформацію про порушення справи про банкрутство підприємства, інформацію про заборгованість підприємства перед бюджетом, працівниками тощо. Загрози зовнішнього тиску виникають поза межами підприємства без його участі й без його бажання. Зазвичай, вони викликані цілеспрямованими діями конкурентів, органів влади та інших сторонніх осіб, а також обставинами, що склалися у зовнішньому середовищі. До такого роду загроз можна віднести, наприклад, зміни у податковому та митному законодавстві, недобросовісну конкуренцію, рейдерські атаки тощо.

Сьогодні, рейдерство є однією з найбільш серйозних загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств серед тих, які відносять до загроз зовнішнього тиску. Недружнє поглинання, інакше кажучи, захоплення підприємства, пов'язане з бажанням сторонніх осіб володіти власністю, яка успішно функціонує і забезпечує стабільний прибуток. Загалом, під недружнім поглинанням розуміють встановлення тотального контролю над підприємством, як в юридичному, так і у фізичному плані, попри бажання власника. Дана загроза для вітчизняних підприємств виникла ще на початку 90-х років минулого століття й існує на даний момент. Зазвичай в якості об'єкта поглинання найбільш часто виступають підприємства, які мають ліквідні активи у вигляді нерухомого майна (приміщень, будівель, земельних ділянок), стратегічного місцезнаходження, налагодженого виробничого циклу, ексклюзивного обладнання, інтелектуальної

власності тощо. Найбільший інтерес для "загарбників" представляють:

- корпоративна інформація: засновницькі документи, положення, що регламентують діяльність органів управління, протоколи зборів трудового колективу, протоколи засідань ради директорів, відомості про дочірні та залежні компанії, про величину та структуру статутного капіталу, оперативна інформація про зміни в реєстрі акціонерів підприємства;
- фінансово-економічна інформація: бухгалтерські баланси, відомості про наявність і структуру дебіторської та кредиторської заборгованості, про наявність ліквідного майна і його правовий статус; інформація про контрагентів підприємства, про податкову та банківську історію і т.п.;

- відомості про менеджмент і власників підприємства: дані про розподіл посад, відомості про розподіл акціонерного капіталу або часток серед власників, способі придбання й оплати акцій, особиста інформація.

З метою нейтралізації даної загрози вся вищеперерахована інформація повинна знаходитись на особливому контролі, будь-який витік чи розголошення повинне бути попереджене й унеможливлене. Важливі документи і контракти слід зберігати у важкодоступних місцях, сейфах. А з персоналом підприємства, якому по професійній необхідності стала відома інформація, що може становити предмет особливого інтересу рейдерів, повинні бути заключні договори про нерозголошення комерційної таємниці.

Слід сказати, що задля нейтралізації будь-яких загроз економічній безпеці суб'єкти господарювання повинні спрямовувати свої зусилля на створення та підтримку власної системи безпеки. Під системою економічної безпеки розуміють організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів та заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз [14, с. 9]. Система економічної безпеки не є однаковою, шаблонною для усіх господарюючих суб'єктів. Вона унікальна для кожного підприємства, оскільки залежить від виду та особливостей його діяльності, розмірів, виробничого потенціалу, ризикованості виробництва, наявності секретних матеріалів і т.п. Система безпеки підприємства повинна характеризуватися комплексністю, тобто здатністю забезпечити майнову, фінансову, інтелектуальну, інформаційну, науково-технічну, екологічну безпеку підприємства. Крім того, вона повинна бути дієвою та ефективною, що безпосередньо залежить від ґрунтовності та чіткості окреслення кола тих завдань, які дана система повинна виконувати. В переважній більшості до числа основних завдань системи економічної безпеки суб'єкта господарювання належать:

- захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників;
- збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку подій;
- вивчення партнерів, конкурентів, споживачів, майбутніх співробітників підприємства;
- своєчасне виявлення можливих загроз підприємству та його співробітникам з боку зовнішнього середовища;
- недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів, злочинців й окремих осіб з протиправними намірами;

- протидія технічному проникненню в злочинних цілях;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей і відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства;
- отримання необхідної інформації для прийняття найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності підприємства;
- сприяння у формуванні серед споживачів і ділових партнерів позитивної думки про підприємство;
- контроль за ефективністю функціонування системи безпеки, удосконалення її елементів.

Дієва система економічної безпеки створить умови для ефективного функціонування підприємства, досягнення бізнес-цілей в умовах жорсткої конкуренції та значних господарських ризиків, шляхом своєчасного виявлення та нейтралізації різноманітних загроз та небезпек.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане хотілося б ще раз відзначити, що економічна безпека підприємства є складним та багатовекторним поняттям, про що свідчить різноманіття наукових підходів до його сутності та класифікації загроз, які на неї безпосередньо впливають. До першочергових завдань, покликаних нейтралізувати загрози та попередити зниження рівня економічної безпеки підприємства можна віднести створення системи економічної безпеки, розробку способів уникнення можливих загроз та напрямків мінімізації негативних впливів.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європецького ун-ту, 2004. – 170 с.
2. Барановський А.І. Фінансова безпека: монографія / А.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. 2.Барицаев Е.Н. Современные вызовы и угрозы экономической безопасности России // Макроэкономика. Теория, практика, безопасность. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 764 с.
3. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mevri.ru/articles/2000/2/1507.html>
4. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємства України: стратегія та механізм зміцнення: Монографія. – Львів: Вид-во ТзОВ "Ліга Прес", 2008. – 385 с.
5. Гадышев В.А. Классификация угроз экономической безопасности предприятия / В.А. Гадышев, О.Г. Поскочина // Вестник Санкт-петербургского университета ГПС МЧС России. – 2011. – №2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V32/6.pdf>
6. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю.Гичова // Фінанси підприємств. – 2008. – №4. – с. 88-97.
7. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: ЦУЛ, 2009. – 256 с.
8. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування // Теорія та практика управління у трансформаційний період: 36. наук. праць. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2001. – Т. 3. – С. 3 -7.
9. Манцуров І.І. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємства / І.І. Манцуров, О.В. Нусінова // Ефективна економіка. – 2011. – №9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=9&y=2011>.
10. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие / Гесць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; за ред. Гейца В.М.: Монографія. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.
11. Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах: Монографія / О.Ф. Долженков, Ж.О. Жуковська, О.М. Головаченко; за заг. ред. О.Ф. Долженкова. – Одеса: ОЮІ ХНУВС, 2007. – 208 с.
12. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки // VII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція "Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку". – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki>.
13. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. – М.: Ось-89, 1997. – 218 с.

Надійшло до редакції 01.09.13

Л. Пашнюк, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СРЕДСТВА ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ

Исследованы подходы к трактовке понятия "экономическая безопасность предприятия". Рассмотрена сущность понятия "угроза" и проанализированы существующие подходы к классификации угроз экономической безопасности предприятия. Определены возможные средства их нейтрализации за счёт, в первую очередь, создания действенной системы экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угрозы экономической безопасности, классификация угроз экономической безопасности, система экономической безопасности.

L. Pashnyuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THREATS OF ECONOMIC SECURITY AND THE MEANS OF THEIR NEUTRALIZATION

The approaches to the interpretation of the concept of "economic security of enterprise" are investigated. The essence of the concept of "threat" are considered, the approaches to the classification of threats for economic security of enterprise are analyzed. The generalized, the most complete version of the classification are proposed. It is set that efficiency of the use of resources of enterprise, level of his reputation and factors of external environment, influences on economic strength security. Hostile takeover as one of the serious threats of economic security are discussed in more detail. An effective system of economic security are defined as the effective means of neutralizing threats.

Key words: economic security of enterprise, threats of economic security, classification of threats of economic security, system of economic security.

УДК 657.1:339.9
JEL M49

Г. Мисака, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ГАРМОНІЗАЦІЇ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ

В статті досліджується взаємозв'язок між розвитком глобалізаційних процесів в світовій економіці та стандартизацією і гармонізацією облікових систем.

Ключові слова: глобалізація; стандартизація та гармонізація; системи бухгалтерського обліку; фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Законодавчо закріплена обов'язковість складання фінансової звітності учасниками фінансового ринку України за міжнародними стандартами з 1 січня 2012 р. офіційно засвідчила завершення так званого перехідного етапу в реформуванні вітчизняної системи бухгалтерського обліку та підтвердила послідовність дотримання курсу на поступове запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в українську облікову практику. Розширення практичного застосування МСФЗ потребує поглиблення досліджень еволюціонування даного соціально-економічного феномену, його взаємозв'язків та взаємозалежностей з такими важливими явищами сучасності як глобалізація та інформатизація в умовах постіндустріального суспільства з метою виявлення тенденцій їх подальшого удосконалення та оцінки можливостей адекватної імплементації у вітчизняну практику обліку з урахуванням рівня розвитку національної економіки загалом та фінансового сектору зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дискусії щодо актуальних проблем стандартизації та гармонізації облікових систем ведуться вже понад 40 років як зарубіжними, так і вітчизняними фахівцями, серед яких варто відзначити С. Голова, К. Моста, Г. Мюллера, Л. Нищенко [1], К. Ноубса, Р. Паркера, М. Переру [2], О. Петрука [3], Л. Радебе, Ф. Чоя, В. Швеця. Проте як стрімкий розвиток глобалізаційних процесів в світовій економіці, так і динамізм формату функціонування облікових систем, які дедалі зазнають все більш суттєвого впливу специфіки задоволення інформаційних потреб інтернаціоналізованого фінансового ринку, не дають обговоренню даної проблематики набуті статус завершеності.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. На тлі світової фінансової кризи необхідність порозуміння та формування на цій основі довіри інвесторів до емітентів та фінансових посередників, що має забезпечити поступове відродження позитивної динаміки

розвитку світової економіки, прискорює процеси стандартизації та гармонізації облікових систем.

Метою статті є визначення ролі та місця явища глобалізації в спрямуванні процесів стандартизації та гармонізації існуючих в світі моделей бухгалтерського обліку на сучасному етапі розвитку світової економіки та фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Широко застосовуваний в наш час термін "глобалізація світової економіки" має низку визначень та тлумачень. Вперше застосовуваний його у 1983 р. Теодор Левітт вважав глобалізацією процеси формування корпораціями загальносвітових ринків аналогічних товарів та послуг. Позиція Т. Левітта була породжена та ґрунтувалася на його підходах до дослідження тих подій та явищ, що стали притаманними світовій економіці в 60-70-х рр. XX століття, в першу чергу, як маркетолога. Зокрема, на його думку, розвиток технологій, зв'язку та інформаційної інфраструктури в світі загалом породили "нову комерційну реальність" (new commercial reality) у функціонуванні ринків стандартизованих споживчих товарів, швидкість та прибутковість продажу яких за зниженими цінами забезпечувалися за рахунок ефекту масштабу та суттєвого відносного скорочення постійних витрат в розрахунку на одиницю реалізованої продукції. Проте скористатися можливістю економії в таких умовах здатні "не просто транснаціональні, а глобальні корпорації, які можуть дозволити собі уніфікувати пропозицію та не замислюватися над розбіжностями смаків споживачів місцевих ринків" [4]. На нашу думку, "глобальність" в таких умовах визначається здатністю виробника за допомогою маркетингових засобів породжувати зацікавленість споживача в своїх товарах, нівелюючи національні, етнічні, соціальні, релігійні, політичні та економічні розбіжності країн, що склалися та обумовлені історично, в межах його платоспроможного попиту. Тобто в першооснову поняття "глобалізація світової економіки" було закладено ринково-збутовий підхід.

Подальші дослідження феномену глобалізації низкою вчених в різних країнах світу спричинили появу дискусій навколо її сутності, причин виникнення, наслідків (як зреалізованих, так і потенційних), переваг та, звісно, недоліків. Важливим, на наш погляд, є аналіз причин виникнення явища глобалізації та вивчення особливостей її еволюціонування на тлі економічних, суспільних та політичних подій, які мали місце в світі по завершенні Другої світової війни. Це уможливить прогноз формування перспективних напрямів її подальшого розвитку з урахуванням характеру запитів, потреб та передумов, що склалися дотепер.

Питання започаткування глобалізації та її періодизації носять дискусійний характер. Ґрунтуючись на дослідженні концептуально-інституційних аспектів глобалізації, можна виокремити наступні причини та, виходячи з яких, визначити дати зародження якісно нових етапів її розвитку:

- 1) модернізація суспільства та початок буржуазного розвитку – кінець XIX ст.;
- 2) Перша Світова війна як механізм новітнього поділу світу колоніальними імперіями – 1914-1918 рр.;
- 3) Друга Світова війна та формування нової геополітичної карти світу на чолі з СРСР та США – 1939-1945 рр.;
- 4) запровадження Ямайської валютної системи як моделі вільної торгівлі валютами – 1976 р.;
- 5) розпад СРСР та формування однополярного світу – 1991 р.

Визначальними фінансовими поштовхами, що сприяли зародженню якісно нових тенденцій та етапів розвитку глобалізаційних процесів у світовій економіці, на нашу думку, є започаткування Бреттон-Вудської та Ямайської валютних систем, функціонування яких мало на меті активізацію та нарощення обсягів міжнародної торгівлі, а також надання урядам країн інструментів нівелювання тимчасових труднощів, що виникають через диспропорції зовнішньоторговельного балансу, шляхом забезпечення та підтримки належного рівня валютної ліквідності та формування загальносвітової впевненості в стабільності здійснення міжнародних розрахунків.

Вільний рух фінансового капіталу, що став якісно новим та логічним продовженням фритредерства, інтенсифікувався завдяки краху СРСР, як втілення соціалістичної моделі побудови суспільства та економіки, загальносвітовим тенденціям регулювання національних фінансових ринків та розвитку інформаційних технологій. Підвищення мобільності фінансового капіталу має політичні, економічні та організаційні наслідки, спрямовані як на захист вже здійснених інвестицій, так і на оперативне формування релевантної інформаційної бази прийняття інвестиційних рішень та забезпечення дотримання фундаментальних засад рівності доступу до неї усіх зацікавлених учасників ринку.

Найбільш значущими заходами організаційного характеру стало запровадження протягом 1973-74 рр. відразу двох принципово нових недержавних міжнародних інституцій, метою діяльності яких стало визначення та практична реалізація тенденцій загальносвітових процесів стандартизації бухгалтерського обліку, фінансової звітності, банківського регулювання та нагляду:

- 1) Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standard Committee). У 2001 році Комітет було реорганізовано в Раду з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standard Board);
- 2) Базельського Комітету з питань банківського нагляду (Basel Committee on Banking Supervision) при Банку міжнародних розрахунків.

Філософія функціонування цих установ полягає в поглибленні інтернаціоналізації світового фінансового ринку, що втілюється в узгодженні принципів, які використовуються його учасниками під час складання фінансової звітності, що має оприлюднюватися в інтересах її зовнішніх користувачів, та створенні рівних конкурентних умов для банківських установ, як найважливішої групи фінансових посередників, що визначають ефективність функціонування фінансової системи загалом, шляхом стандартизації регулятивних положень щодо величини капіталу для обсягів ризику, які узяв на себе банк.

Саме завдяки глобалізації фінансових ринків стали помітними розбіжності в методах ведення обліку та змісті фінансової звітності. Необхідність стандартизації та гармонізації облікових систем на момент створення КМСБО обумовлювалася, з одного боку, формуванням та паралельним розвитком у світі декількох моделей бухгалтерського обліку, та важливістю забезпечення впевненості професійних учасників фондових ринків в коректному тлумаченні показників фінансової звітності емітентів цінних паперів, що має базуватися на довірі та визнанні методик їх обчислення, з іншого.

Враховуючи те, що ведення обліку в кожній конкретній країні визначається специфікою нормативно-правового регулювання, побудовою фінансової та податкової систем, рівнем економічного розвитку, характером зовнішньоекономічних зв'язків та іншими чинниками, в тому числі й неекономічної природи, фахівцями було здійснено декілька спроб класифікувати існуючі системи бухгалтерського обліку, що забезпечило можливість виокремлення та узагальнення їх спільних і відмінних складових. Загалом в результаті численних дискусій з цього приводу було сформовано два основних підходи до класифікації облікових систем:

1) суб'єктивний. Започатковано Герхардом Мюллером в кінці 60-х років XX ст. В основу покладено ієрархію економічних цілей облікової системи та пріоритетність теорії або практики обліку. Виділяють:

- макроорієнтовані облікові системи – цілі та завдання бухгалтерського обліку підпорядковуються завданням національної економічної політики;
- мікроорієнтовані облікові системи – першочерговість завдань обліку обумовлюється потребами суб'єкта господарювання й інших користувачів облікової інформації;

2) географічний (за сферами впливу). Вперше запропонував Генрі Хетфілд на початку XX ст. Ґрунтується на економічній або політичній залежностях, географічних або історичних взаємозв'язках між країнами. Проявляється у впливі облікових правил одних (як правило, високо розвинутих) країн на облікові правила інших. На сьогодні виділяють, переважно, такі типи моделей як англо-американська, континентальна, південноамериканська, інтернаціональна.

Варто відзначити, що той самий Мюллер, якого називають "батьком міжнародного обліку" вважав, що система бухгалтерського обліку є продуктом економічного та політичного розвитку кожної країни. Отже, гармонізація обліку на міжнародному рівні неможлива в принципі і тому не має сенсу. [5]

Проте ідеї гармонізації облікових систем для забезпечення однозначності тлумачення показників фінансової звітності з площини академічних досліджень перемістилися до кабінетів функціонерів, що стало особливо помітним в контексті створення у 1957 р. Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та швидкого збільшення кількості його членів. Саме в рамках ЄЕС у 1961 р. вперше було сформовано дослідницьку групу з проблем бухгалтерського обліку, яка мала на меті узгодити методологію обліку країн його учасниць. Протягом

20 років (1964-84 рр.) зусиллями цієї групи було розроблено вісім Директив ЄЕС з питань обліку, звітності та аудиту, прийняття яких у статусі зведених законів співтовариства зобов'язало країни-учасниці внести відповідні зміни до національного законодавства, спрямовані, в першу чергу, на мінімізацію принципових розходжень в методології ведення обліку та складання звітності в корпораціях, компаніях з обмеженою відповідальністю, акціонерних товариствах, державному та приватному секторі.

Одночасно з координацією ЄЕС зусиль щодо гармонізації облікових систем європейських країн у 1973 р. фаховими організаціями бухгалтерів Австралії, Великобританії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії було створено КМСБО, що вивело ідеї гармонізації та стандартизації обліку на загальносвітовий рівень. Тенденція, що сформувалася, у 1982 р. надало додаткової ваги створення Міжурядової робочої групи експертів з МСБО при Комісії з транснаціональних корпорацій Економічної та Соціальної ради ООН.

Паралельно з процесами гармонізації та стандартизації в обліковій сфері регулятори ринків цінних паперів активізували свою роботу щодо пошуку нових та підвищення ефективності існуючих механізмів захисту прав інвесторів та контролю за діяльністю посередників на фондових ринках. У 1974 р. було створено Міжнародне об'єднання комісій з цінних паперів (МОКЦП) (International Organization of Securities Commission), перед яким було поставлено завдання стимулювати співпрацю комісій з цінних паперів спочатку Північної та Південної Америки, а з 1984р. – й усіх країн світу. Одним з пріоритетних напрямів розвитку даного сегменту фінансового ринку в МОКЦП було визначено розробку пропозицій щодо запровадження мінімальних стандартів поінформованості учасників ринку цінних паперів.

Співпраця КМСБО та МОКЦП розпочалася у 1987 р., і вже у січні 1989 р. було презентовано їх спільний проект Е32 "Порівняльність фінансової звітності", яким запропоновано відкоригувати вже прийняті міжнародні стандарти шляхом обмеження застосування 29 альтернативних методів бухгалтерського обліку. І хоча ідеологічною основою даного проекту є швидше уніфікація обліку, аніж його гармонізація, це дозволило значною мірою нівелювати низку розбіжностей в змісті показників фінансової звітності господарюючих суб'єктів країн, які використовують МСБО та МСФЗ, а також спростити методику її трансформації для проведення порівняльного аналізу на міжнародному рівні, що є стало істотним зрушенням саме в процесі формування фінансової звітності як достовірного та релевантного інформаційного забезпечення прийняття управлінських, фінансових та інвестиційних рішень.

Даний проект тривав вже понад 20 років і, навіть, опосередковано спричинив внесення змін до статуту КМСБО у 2000 р. Так, однією з цілей своєї діяльності Комітет визнав "розробку в інтересах громадськості єдиної системи високоякісних, зрозумілих та обов'язкових до застосування глобальних стандартів бухгалтерського обліку, згідно яких у фінансовій звітності має розкриватися достовірна, прозора та порівнювана інформація для того, щоб учасники фондових ринків та інші користувачі могли приймати обґрунтовані управлінські рішення." [6] Це підкреслює зміщення вектору спрямованості діяльності КМСБО з гармонізації облікових систем світу на розширення сфер практичного застосування МСБО та забезпечення їх конвергенції з національними системами обліку.

Водночас успішність та перспективність проекту Е32 визнається не лише професійними бухгалтерськими колами, і й МОКЦП, яке починаючи з 1993 р. рекомен-

дує своїм членам схвалювати окремі МСБО та МСФЗ та використовувати їх в міжнародній біржовій діяльності.

У 2000 р. в ЄС було проголошено намір обов'язкового запровадження МСБО для усіх компаній, які входять до котирувальних списків фондових бірж ЄС, та компаній, які випускають проспекти емісії цінних паперів. У 2001 р. КМСБО було реорганізовано в Раду з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО), що обумовлювалося, в першу чергу, необхідністю наближення МСБО до Принципів бухгалтерського обліку США (GAAP – Generally Accepted Accounting Principles), оскільки саме фінансовий ринок США був і залишається найбільшим у світі ринком вільного капіталу. РМСБО в рамках конвергенції з GAAP започаткувала розробку та активне впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS), які поступово мають повністю замінити МСБО.

Саме завдяки зусиллям РМСБО починаючи з 2005 р. усі європейські компанії, акції яких котируються на регульованому ринку будь-якої країни-члена ЄС, повинні подавати консолідовану фінансову звітність за МСФЗ. Ті ж компанії, які складають звітність за GAAP, та компанії, у яких на європейські ринки допущені лише боргові цінні папери, були зобов'язані здійснити перехід на МСФЗ з 2007 р. Подібні вимоги було прийнято в США, але щодо обов'язковості використання GAAP.

Найбільшою проблемою в питаннях конвергенції облікових систем та у взаєминах РМСБО і Ради зі стандартів фінансової звітності США (FASB) є дискусія щодо вибору бази формування загальносвітових стандартів обліку. США обстоювали точку зору щодо використання за їх основу GAAP, тоді як ЄС пропонував МСФЗ. Останнім часом позиція США з цього питання стала менш категоричною, що, на нашу думку, частково можна пояснити кризовими явищами на світових фінансових ринках та невітнішим станом американської економіки, яка зазнала істотних втрат саме через її щільний зв'язок з ринками капіталу та залежність від їх кон'юнктури.

Усвідомлена необхідність нагального відновлення функціонування фондових ринків світу на якісно нових засадах реалізації механізмів їх регулювання стимулює процеси не тільки і не стільки конвергенції облікових систем, скільки удосконалення змісту їх нормативних положень, які б з них не було покладено в основу формування загальносвітових облікових стандартів. Починаючи з 2002 р. коли РМСБО та РСФЗ підписали Норвільську угоду (The Norwalk Agreement), ведеться активна співпраця одночасно у двох напрямках:

- 1) визначення тих аспектів МСФЗ та GAAP, розбіжності щодо яких не є принциповими та можуть бути подолані досить швидко – так звана короткотермінова конвергенція;

- 2) ретельний аналіз та систематизація усіх відмінностей, що існують в системах МСФЗ та GAAP, для визначення стратегії їх подолання в довготерміновій перспективі.

Однак надмірна інтенсифікація цих процесів також є небажаною через політичні міркування, оскільки відмова від національних положень (стандартів) ведення обліку та складання звітності має відбутися на добровільних засадах шляхом свідомого визнання необхідності створення та застосування загальносвітової системи регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності. І дискусії щодо посилення державного регулювання усіх сфер світової економіки, яка істотно постраждала від тривалої фінансової кризи, подекуди зміщують вектор пошуку бази загальносвітових стандартів на користь GAAP. Аргументація виглядає наступним чином [7]:

- 1) GAAP містять детальні норми та правила ведення обліку в компаніях, що сприяє проведенню порівняльного аналізу показників їх фінансової звітності, зменшує

вірогідність перекурен в ній внаслідок як зумисних дій, так і непрофесійності осіб, відповідальних за ведення обліку та складання звітності, а отже, і судових позовів внаслідок завдання втрат її користувачам;

2) ідеологічну основу МСФЗ складає метод професійного судження, яке завжди є суб'єктивним, а тому вони є потенційно вразливими для зловживань з боку представників менеджменту компанії, які складають фінансову звітність;

3) між змістом положень МСФЗ та господарським законодавством країн, в яких вони використовуються, існує невідповідність правових норм, що ускладнює процес ведення обліку та ставить під сумнів можливість формування за таких умов достовірних показників фінансової звітності.

При цьому у якості компромісного, але, на наш погляд, деструктивного способу вирішення зазначених проблем пропонується введення до МСФЗ, що переглядатимуться, не лише принципів, а й правил обліку. Однак саме відсутність стандартизованого набору методик та детальних інструкцій щодо ведення пооб'єктного обліку забезпечує МСБО/МСФЗ достатню гнучкість для охоплення якомога більшої кількості національних облікових систем, що, власне, і є запорукою саме їх гармонізації, а не уніфікації.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що в цілому глобалізація істотно послабила роль та значення традиційних національних систем регулювання обліку шляхом запровадження, функціонування та широкої взаємодії відповідних міжнародних організацій. Проте створити потужні наднаціональні механізми регулювання в цій сфері на даний момент все ж таки не вдалося, оскільки в результаті економічної кризи загальмувалися саме процеси гармонізації облікових систем та поновилися дискусії щодо вибору бази формування загальносвітової моделі обліку. Залишається

сподіватись, що визнання об'єктивної необхідності використання загальноприйнятих підходів до ведення обліку та складання звітності прискорить процес пошуку компромісу в цьому питанні, перш за все, в інтересах відновлення стабільного функціонування фондових ринків та забезпечення фінансування ними реального сектору світової економіки для подолання в ній кризових явищ останніх років.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що починаючи з 80-х років XX ст. сформувався чітко виражений детермінуючий вплив глобалізаційних тенденцій розвитку світової економіки та фондового ринку на процеси стандартизації і гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що дозволить і в майбутньому робити обґрунтовані припущення відносно подальших перспектив формування загальносвітової облікової моделі.

Список використаних джерел

1. Нищенко Л.П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук. 08.00.09 / Л.П. Нищенко; КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 20 с.
2. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета [Текст]: [учебник] / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
3. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку [Текст]: [монографія] / О.М. Петрук – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420 с.
4. Levitt T. The globalization of markets [Електронний ресурс] / T. Levitt // Harvard Business Review – 1983. – May-June. – Режим доступу: <http://www.lapres.net/levitt.pdf>. – Назва з екрана.
5. Flesher, Dale L. Gerhard G. Mueller: Father of International Accounting Education: [текст] / Flesher, Dale L. – Bingley (UK): Emerald Group Publishing Limited. – 2010. – 221 p.
6. About the IFRS Foundation and the IASB. [Електронний ресурс] // IFRS: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ifrs.org/The-organisation/Pages/IFRS-Foundation-and-the-IASB.aspx>. – Назва з екрана.
7. Европейский форум бухгалтеров [Електронний ресурс] // Налог и бизнес. – 2003. – №29. – http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mld_36_alld_270928.html. – Назва з екрана.

Надійшла до редакції 25.08.13

A. Мысака, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В АКТИВИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ГАРМОНИЗАЦИИ И СТАНДАРТИЗАЦИИ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ

В статье исследуются взаимосвязи между развитием процессов глобализации в мировой экономике и стандартизацией и гармонизацией существующих систем бухгалтерского учета.

Ключевые слова: глобализация; стандартизация и гармонизация; системы бухгалтерского учета; финансовый рынок.

G. Mysaka, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE WORLD ECONOMY GLOBALIZATION IN THE REVITALIZATION PROCESS OF HARMONIZATION AND STANDARDIZATION OF ACCOUNTING SYSTEMS

The article examines the interconnection between the development of the world economy globalization and the standardization and harmonization of accounting systems.

Keywords: globalization; standardization and harmonization; accounting systems; financial market.

УДК 334.024
JEL D83, F61, P33

О. Кузьома, канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко, Київ

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИВАТНОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ

Обґрунтовано, що широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій може сприяти збільшенню кількості малих підприємств та приватних підприємницьких структур, а також укріпленню їхніх конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ); конкурентоспроможність; приватний сектор; інформаційна інфраструктура; експорт / імпорт ІКТ-товарів і послуг.

Вступ. Сьогодні інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) надійно ввійшли у всі сфери економічного життя суспільства. У міжнародному масштабі впрова-

дження ІКТ значно прискорило поширення процесів глобалізації економічних відносин. Світова мережа електронних комунікацій поєднує різноманітних економіч-

© Кузьома О., 2013

них суб'єктів як на національному, так і міждержавному рівні, сприяючи їх тіснішому зв'язку і взаємодії, зменшуючи відстань між ними та підвищуючи результативність економічних відносин.

Постановка проблеми. Разом з тим у ринковій економіці приватному сектору відводиться визначальна роль у забезпеченні сталого економічного розвитку кожної держави, створенні робочих місць, поповненні доходної частини державного бюджету і підвищенні добробуту населення. Динамічно функціонуючий та соціально відповідальний приватний сектор сприяє збільшенню іноземних інвестицій та розвитку торгових відносин з іншими державами, заохочує зростання зайнятості й впровадження інновацій, а також є ініціатором структурних перетворень. У цьому зв'язку в багатьох країнах панує розуміння того, що всебічне застосування інформаційно-комунікаційних технологій у приватному секторі сприятиме зростанню його конкурентоспроможності. Однак, крім розуміння, необхідно розробляти і втілювати комплекс заходів з державної підтримки розвитку ІКТ, отже, в цій галузі у нашої країни є значне поле діяльності.

Проблемам становлення інформаційного суспільства та інформаційної економіки як стадії розвитку сучасної цивілізації, функціонування якої будується на застосуванні ІКТ і творчих здібностей людини, присвячено чимало наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Інформаційна економіка як багатоаспектне явище розглядається економістами та експертами з точки зору різних аспектів, зокрема, розвитку теорії та аналізу моделей інформаційного суспільства присвячують свої праці такі відомі вчені-економісти, як: Ю.М.Бажал, В.М.Гєєць [1], С.О.Жабін, А.О.Маслов [2], Л.І.Федулова і А.А.Чухно [3]; про проблеми формування в Україні економіки знань пишуть такі науковці, як І.М.Вахович, Л.І.Ішук, С.О.Піріг [4], О.П.Кучеров, О.Б.Шевчук; готовність України до сприйняття і впровадження ІКТ розглядається в працях В.М.Фурашева, Д.В.Ланде, О.В.Фурашева; питанням застосування ІКТ в економіці та її окремих галузях присвячені роботи таких вчених як: Г.Я.Аніловська, О.О.Бакаєв, О.М.Волк, В.М.Гужва, Л.В.Дубчак, Л.І.Кайдан, В.К.Кошкін, М.С. Курков, Н.О.Шпак, М.С.Яценко. Проте, незважаючи на численні дослідження проблем становлення інформаційної економіки в різних країнах світу, і в Україні зокрема, прикладні аспекти цієї проблематики та вплив інформаційних технологій на розвиток окремих економічних секторів є недостатньо дослідженими.

Метою даної статті є розкриття значення ІКТ для розвитку приватного сектора в Україні і надання рекомендацій щодо державної підтримки широкого використання ІКТ для підвищення конкурентоспроможності приватних підприємств, у тому числі на міжнародних ринках. Нам би хотілося показати, які можливості та переваги створює використання інформаційних технологій приватними підприємствами для їхнього розвитку, і довести, що потужний приватний сектор може стати основою формування сильної і конкурентоспроможної економіки нашої держави.

Викладення основного матеріалу. На наш погляд, в інформаційній економіці для приватних підприємств, особливо стартапів, відкриваються значні перспективи. У сучасних умовах саме невеликим новоствореним підприємствам легше працювати за новими принципами, їм легше ризикувати, вони можуть бути більш гнучкими і можуть швидше пристосовуватися до мінливої ділової ситуації, ніж підрозділи могутніх ТНК. Однак, щоб саме так діяти та реагувати потрібно володіти широким і своєчасним доступом до інформації, що можуть забезпечити сучасні ІКТ.

В умовах загострення конкуренції як на міжнародному, так і національному рівні, підприємства змушені постійно шукати способи зробити систему виробництва та управління ним більш ефективною. Використання ІКТ може суттєво допомогти фірмам у цьому завдяки розширенню доступу до інформації, знань, фінансових послуг та інших ресурсів. Крім того, ІКТ можуть сприяти підвищенню прозорості бізнес-середовища, що робитиме умови конкуренції більш досконалими. І в цих процесах роль держави стає винятково важливою.

Ефективне використання ІКТ за сучасних умов неможливо без якісної інфраструктури. Уряд має забезпечити таку інфраструктуру ІКТ, яка б відповідала потребам різних видів підприємств, починаючи від дрібних і середніх підприємств, закінчуючи великими фірмами і ТНК. Використання можливостей мобільного зв'язку та Інтернету особливо важливо для малих підприємств з країн, що розвиваються [3]. За сучасних умов швидкими темпами розвивається нова технологія – широкосмуговий доступ (ШСД) до Інтернет. Останній збільшує можливості підприємств з використання сучасних технологій електронного підприємництва та реалізації товарів і послуг за допомогою електронної комерції, що підвищує віддачу від застосування ІКТ, створюючи додаткові напрями розвитку бізнесу і сприяючи економічному зростанню держави. Завдяки електронному підприємництву бізнесмени-початківці мають можливості відкрити свою справу, здійснивши незначні капіталоукладення.

Доступ дрібних підприємств приватного сектора країн, що розвиваються, а також й України, до широкосмугового (високошвидкісного) Інтернету все ще є недостатнім. Так, за даними міжнародної консалтингової агенції iKS-Consulting, в Україні на кінець 2012р. загальна кількість користувачів широкосмугового доступу (приватних і корпоративних) склала 6,98млн. [4], з них майже 90% – домашні користувачі. З одного боку, динаміка кількості зазначених користувачів є позитивною, зокрема з початку 2010р. число домашніх абонентів ШСД збільшилося в нашій країні з 2,9млн. до 5,4млн. на кінець першого кв. 2013р., тобто на 86% за останні 3 роки [4, 5]. Однак, з іншого боку, кількість корпоративних абонентів ШСД у загальній кількості користувачів складає всього 12,5% і за останні роки збільшилася незначно, що може свідчити про відсутність стимулів у приватного сектора до широкого застосування ІКТ.

У 2012р. Державна служба статистики України провела обстеження 49 тис. вітчизняних підприємств (приблизно 8% загальної кількості активних підприємств України) щодо використання ними ІКТ [6]. За даними цього дослідження, 86,7% опитаних підприємств мали доступ до Інтернет. Кожне четверте підприємство мало функціонуючу домашню сторінку у внутрішній комп'ютерній мережі (Інтранет) та бездротовий доступ до своєї внутрішньої комп'ютерної мережі [6]. Із загальної кількості обстежених підприємств, підключених до Інтернет, кожне друге підприємство отримувало доступ до всесвітньої мережі допомогою мобільного зв'язку. Однак широкосмуговий доступ до Інтернет використовували для роботи лише 37,8% опитаних підприємств [6]. Це також є свідченням недостатнього проникнення сучасних ІКТ в діяльність вітчизняних підприємницьких структур і наявності потенціалу розвитку. Крім того, треба враховувати, що це дані вибіркового дослідження і процент опитаних підприємств є доволі низьким, тобто в масштабах всієї нашої країни зазначені показники є не такими оптимістичними.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) подає дані лише щодо фіксованого ШСД, що пояснює менші значення цього показника порівняно з даними iKS-Consulting.

Таблиця 1. Показники інформаційної інфраструктури в Україні, 2007-2012 рр.

Показники	Роки*					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість абонентів фіксованого ШСД до Інтернет, тис. осіб	800	1600	1906,7	3661,2	4178,0	5063,4
Кількість абонентів фіксованого ШСД до Інтернет, ос. на 100 жителів	1,72	3,48	4,17	8,00	9,16	11,12
Кількість користувачів Інтернету, тис. ос.	3031,5	4852,1	7131,5	10453,1	14287,0	15351,4
Кількість користувачів Інтернету, ос. на 100 жителів	6,6	11,0	17,9	23,3	31,3	33,7
Кількість абонентів мобільного стільникового зв'язку, ос. на 100 жителів	119	120	120	118	122	130

*Примітка: – дані на 31.12 відповідного року.

*Джерело: складено і розраховано за даними МБРР та Державної служби статистики України

За даними табл. 1, кількість користувачів фіксованого ШСД протягом останніх років в Україні невинно зростала – у 6,3 рази протягом 2007-2012 рр., особливо у 2008 р. та у 2010 р. За показником кількості абонентів фіксованого ШСД на 100 жителів, Україна значно відстає як від більшості розвинених країн, де цей показник варіюється від 22 до 42, так і від Білорусії й РФ, де цей показник у 2012 р. склав відповідно 27 та 14. Чисельність користувачів мережі Інтернет в нашій країні у досліджуваному періоді також зростала швидкими темпами: збільшилася у 5 разів – з 3 млн. у 2007 р. до 15 млн. у 2012 р. Проте за цим показником Україна так само суттєво поступається розвиненим країнам і країнам з перехідною економікою. На початок 2013 р. кількість підключень до Всесвітньої мережі в Україні складала 34 на 100 жителів, а в Ісландії та Норвегії відповідно 96 та 95; у більшості розвинених країн – від 75 до 90; у Казахстані, Румунії, Бразилії та РФ – від 50 до 53 [7]. Показник доступності стільникового зв'язку в Україні є високим – на 100 жителів припадає 130 мобільних телефонів [8]. Варто наголосити, що зазначений показник є значним в основному у країнах, що розвиваються: у 2012р. у Кувейті – 191, Панамі – 187, Саудівській Аравії – 185, РФ – 184, Казахстані – 175; разом з тим у розвинених країнах цей показник варіюється від 173 у Фінляндії до 98 у США, Франції і 76 у Канаді [7]. Широке використання послуг мобільного зв'язку, особливо з можливостями доступу до Інтернет, може бути позитивним фактором розвитку малих підприємств та індивідуальних підприємців, оскільки мобільний зв'язок забезпечує швидкий доступ до різноманітної інформації і дає можливість оперативно реагувати на зміни ринкового середовища. Мобільний зв'язок також сприяє налагодженню більш тісних зв'язків з постачальниками і споживачами, підвищує ефективність ділового спілкування з ними, знижує потреби у частих відрядженнях, що, у свою чергу, зменшує управлінські витрати. Крім того, завдяки розширенню спектру мобільних додатків (від текстових повідомлень до фінансових операцій) для малого бізнесу збільшуються можливості надання різноманітних супутніх послуг.

Використання ІКТ дозволяє підприємствам підвищувати результативність своєї діяльності за рахунок ефективного управління наявними ресурсами, отримання швидкого доступу до інформації, необхідної для прийняття оперативних рішень, зниження операційних і трансакційних витрат та тісніших зв'язків з потенційними споживачами. Широке застосування ІКТ дозволяє також фірмам отримувати інформацію про нові можливості, скорочувати витрати на пошук цієї інформації, поліпшувати якість взаємодії з клієнтами. У цьому відношенні уряд також може допомогти приватному сектору шляхом виділення коштів для забезпечення ширшого доступу до цих технологій.

Крім того, виробництво товарів і послуг із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій відкриває для самих підприємств додаткові можливості розвитку і

генерування інновацій, що в масштабах держави означатиме також створення нових робочих місць, додаткові податкові надходження і підвищення темпів економічного зростання країни. Допомога держави приватному сектору за цим напрямом може реалізуватися у забезпеченні доступності знань через навчання роботі з ІКТ, "виращуванні" підприємств ІТ-сектора у технопарках та заохоченні їх діяльності шляхом державних закупівель продукції, що випускається цими підприємствами. Держава має стимулювати запровадження програм професійного навчання роботі з ІКТ. Остання може реалізуватися як у вигляді консультування з приводу використання мобільного телефону в якості інструменту ведення бізнесу, так і у вигляді підготовки спеціалістів, здатних використовувати нові технології і програми для підвищення якості оперативного управління, підвищення ефективності взаємовідносин з клієнтами та планування ресурсів [3].

Запровадження систем мобільних грошей є однією з найбільш перспективних можливостей залучення ІКТ для розвитку приватного сектору. Використання цих систем, особливо малими підприємствами, дозволило б їм економити на фінансових послугах під час переказування чи отримання невеликих грошових сум або оформлення мікрокредитів. Ефект від такого впровадження буде тим сильнішим, чим більше підприємств будуть використовувати ці системи, а останні, у свою чергу, будуть більш пристосовані до потреб малих підприємств. Однак уряд також має приділяти достатню увагу законодавчій підтримці та питанням безпеки при функціонуванні систем мобільних грошей. У нашій державі також доведеться серйозно працювати над зміцненням довіри до використання нових технологій і програм.

Також держава може допомогти розвитку приватного сектору через широке застосування ІКТ у взаємовідносинах з бізнесовими структурами. Використання ІКТ різноманітними державними органами сприятиме скороченню часу і вартості реєстрації бізнесу та отримання ліцензій, що особливо актуально для малих підприємств та приватних підприємців. Для нашої держави спрощення процедури реєстрації компанії означатиме підвищення ступеню прозорості бізнес-середовища, сприятиме зменшенню тіньового сектору економіки, зростанню податкових надходжень до бюджету і збільшенню легальної зайнятості. Крім того, перелік послуг електронного уряду для підприємств може включати декларування доходів і сплату податків за допомогою мережі Інтернет, оплату комунальних та інших послуг, автоматизовану систему митних платежів, функціонування банку пропозицій для потенційних працівників. Варто зазначити, що серед колишніх держав СРСР на сьогоднішній день електронний уряд функціонує лише в РФ, Казахстані та Білорусії. У нашій країні ведуться лише роботи по його створенню, які планується завершити в 2014 р.

Реальні кроки з державної підтримки використання ІКТ малими підприємствами приватного сектору в Україні суттєво гальмуються відсутністю в уряді повної і сучасної інформації щодо доступу та ступеню викорис-

тання цими підприємствами ІКТ. У нашій державі офіційними статистичними органами лише у 2012 р. вперше було проведено обстеження підприємств щодо їхнього застосування ІКТ, що, у свою чергу, має стати основою для розробки стратегічних орієнтирів і проведення виваженої державної політики в цій галузі.

У цьому зв'язку, окрім фінансової підтримки розвитку інформаційної інфраструктури і навчання ІТ-спеціалістів, наша держава могла б, за прикладом інших країн, надавати приватному сектору й інформаційну підтримку у вигляді проведення семінарів на тему: "Успіх малого та середнього бізнесу на основі використання ІКТ", метою яких має бути пропагування застосування ІКТ та електронної комерції приватними підприємствами для підвищення ефективності їхньої діяльності та розширення ринків збуту [3].

Важливо наголосити, що розвиток приватного сектора і розвиток інформаційної інфраструктури можуть справляти взаємний позитивний вплив один на одного. З одного боку, застосування ІКТ може сприяти підвищенню ефективності та збільшенню кількості підприємницьких структур, а з іншого боку – активне використання приватним сектором інфраструктури ІКТ сприятиме її розширенню, підвищенню ступеня доступності та здешевленню інформаційних послуг. Однак ефективна взаємодія між приватним та ІТ-сектором за сучасних умов не можлива без удосконалення самого ІТ-сектора.

Нажаль, ІТ-сектор в Україні не належить до розвинених галузей національної економіки. Як за обсягами внутрішнього виробництва, так і за обсягами експорту України значно поступається країнам-лідерам у цій сфері – Китаю, США, Республіці Корея, Японії та Німеччині. І зважаючи на суттєве відставання України від країн-лідерів, це окреслює розуміння, що у найближчій перспективі подолати цей розрив нашій державі буде важко.

В Україні частка ІКТ-товарів у загальному обсязі вітчизняного експорту протягом останніх років складає лише 1,1% [7], що є абсолютно недостатнім, щоб наблизитися до провідних країн. Питома вага ІКТ-послуг у загальному обсязі експорту послуг України в 2012 р. склала 8,5% [9], проте цей показник так само є незадовільним, щоб зайняти Україні провідні позиції на світовому ринку ІКТ-послуг. Зазначимо, що Україна має достатній потенціал в галузі надання ІКТ-послуг. У цьому зв'язку варто наголосити, що вітчизняні постачальники ІКТ-послуг традиційно більше орієнтуються на зовнішніх споживачів, ніж на внутрішній ринок. Експерти наголошують на незбалансованості структури споживання на ринку ІКТ-послуг: в нашій країні більше половини зазначених послуг замовляються фінансовими установами та підприємствами з надання послуг зв'язку, у той час як у країнах Східної Європи цей показник не перевищує 40%, а в РФ – 34% [10]. Все це свідчить про відсутність належної уваги до інформаційних технологій з боку промислових приватних компаній і низький ступінь їх використання, що, в свою чергу, відкриває можливості для вітчизняних компаній-постачальників ІКТ-послуг в напрямі розширення внутрішнього попиту на ці послуги і подальшої реалізації наявного потенціалу в цій сфері.

Аналізуючи міжнародний досвід, варто зазначити, що у багатьох країнах панує розуміння важливого значення ІКТ для розвитку приватного сектора, однак не в усіх країнах розроблені і реалізуються дієві заходи з їхнього впровадження. Значні успіхи в реалізації послідовної політики в галузі ІКТ демонструє регіон Південно-Східної Азії. Наприклад, такі країни, як Австралія, Індія, Китай, Малайзія, Нова Зеландія, Республіка Корея, Сінгапур та Японія приділяють значну увагу впровадженню нових технологій (бездротового та мобільно-

го широкосмугового доступу до Інтернет, "хмарові" технології) для розвитку електронного бізнесу та електронної торгівлі. На державному рівні вирішуються проблеми розвитку інформаційної інфраструктури та пристосування законодавства. Зокрема, в Республіці Корея реалізується стратегія розширення інфраструктури ІКТ у сільській місцевості для підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та подолання "цифрової нерівності". Крім того, спеціально створене Міністерство економіки знань контролює виконання плану підвищення ефективності сфери послуг шляхом використання ІКТ, який містить такі положення: сприяння виробництву нових видів послуг з високою доданою вартістю; заохочення використання знань та інновацій; розширення доступності послуг та підвищення їх якості; сприяння розвитку співробітництва та зв'язків між підприємствами. У Китаї створена спеціальна комісія з питань інформатизації, метою діяльності якої є сприяння застосуванню ІКТ на підприємствах. На офіційному сайті цієї комісії публікується корисна для підприємств інформація щодо змін законодавства та основні новини в галузі ІКТ. Крім того, комісія постійно оновлює інформацію щодо провідної десятки підприємств, що демонструють найуспішніші приклади застосування ІКТ, а також докладний список рішень із застосування ІКТ, рекомендованих підприємствам [3]. Україні варто взяти такий досвід до уваги і створити державний орган з питань становлення і розвитку в нашій країні інформаційної економіки для сприяння широкому використанню ІКТ у приватному та державному секторах економіки.

Висновки. Таким чином, в результаті проведеного дослідження ми можемо виділити:

1) можливості, які створюються для підприємств на основі використання ІКТ, а саме: скорочення часу і вартості реєстрації бізнесу завдяки функціонуванню "електронного уряду"; збільшення масштабів ринку збуту завдяки використанню каналів електронної комерції; відкриття нових видів і напрямів діяльності не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках; підвищення ефективності системи виробництва та управління ним за рахунок зниження операційних, управлінських і трансакційних витрат; здешевлення фінансових і кредитних операцій на основі використання систем мобільних платежів; збільшення виробництва та реалізації товарів і послуг в самому секторі ІКТ за рахунок стимулювання внутрішнього попиту і реалізації експортного потенціалу;

2) переваги, які створює для бізнесу широке впровадження ІКТ: більша гнучкість і маневреність, можливості своєчасно реагувати і краще пристосовуватися до ділового середовища, що швидко змінюється;

3) переваги для держави, в якій розвивається конкурентоспроможний приватний сектор: зростання зайнятості і податкових надходжень; скорочення виплат безробітним; генерування інновацій на основі зростання попиту на товари і послуги сектора ІКТ; зростання продуктивності праці на підприємствах, які активно використовують ІКТ; поліпшення інвестиційного клімату країни на основі зміцнення інфраструктури ІКТ; розвиток торговельних та інвестиційних відносин з іншими країнами; скорочення тіньового сектора та рівня корупції завдяки спрощенню процедур започаткування та ведення підприємницької діяльності, а також використанню можливостей "електронного уряду".

Разом з тим, поряд із зазначеними перевагами, суттєво гальмують масштабне використання ІКТ суб'єктами приватного бізнесу в Україні такі проблеми: недостатньо широкий доступ населення і підприємств до мережі Інтернет (особливо широкополосного), неналежний рівень розвитку інформаційної інфраструктури,

відсутність законодавчої основи для розвитку електронної комерції, дорожняча мобільних додатків, підготовчі роботи по створенню (а не функціонуванню) "електронного уряду" в нашій країні, істотне відставання наших експортерів товарів і послуг сектора ІКТ від лідерів світового ринку за обсягами продажів і частці ринку, відсутність реально функціонуючих технопарків та системи державних закупівель продукції і послуг вітчизняного ІТ-сектора. Можливості подолання даних проблем, а також формування дієвої політики держави щодо стимулювання розвитку і впровадження інформаційно-комунікаційних технологій можуть відкривати перспективи подальших досліджень у цій області.

Список використаних джерел

1. Гець В.М. Економіка знань та її перспективи для України: Наук. доп. / В.М. Гець, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, М.С. Данько, В.В. Дем'яненко; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К., 2005. – 168 с.
2. Маслов А. О. Теорія інформаційної економіки в контексті постнекласичної науки / А.О. Маслов // Економічна теорія. – 2012. – № 4. – С. 29-37.
3. Інституціонально-інформаційна економіка: Підручник / [А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко] / За ред. А.А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.

Е. Кузёма, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

4. Вахович І.М. Методичні підходи до формування стратегії розвитку інформаційної економіки регіонів України / І.М. Вахович, С.О. Пиріг, Л.І. Іщук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 208-216.

5. Information Economy Report 2011. ICTs as an Enabler for Private Sector Development / UNCTAD. [On-line]. – Asset at : http://www.unctad.org/en/docs/ier2011_en.pdf

6. В Украине стремительно растет количество Интернет-пользователей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/news/569864-v-ukraine-stremitelno-rastet-kolichestvo-internet-polzovateley.html/>

7. ШСД в Украине продолжает расти / Новини від 16.12.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iks-consulting.ru/news/4071555.html/>

8. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України у 2012 році. Експрес-випуск / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. Infrastructure / Data of the World Bank. [On-line]. – Asset at : <http://data.worldbank.org/topic/infrastructure/>

10. Абоненти зв'язку в 2012 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Структура зовнішньої торгівлі послугами за 2012р. / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. IDC: в 2010г. украинский рынок ИТ-услуг вырос всего на 2,4%. / 4 серпня 2011р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idcukraine.com/about/press/ng/pressRelease-101-UA-ru_RU.jsp/

Надійшла до редколегії 01.10.13

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧАСТНОГО СЕКТОРА В УКРАИНЕ

Определено, что международная сеть электронных коммуникаций помогает различным экономическим субъектам быстрее находить партнеров, оперативнее реагировать на изменяющиеся условия, уменьшает расстояния и транзакционные издержки между партнерами, повышает экономическую выгоду их взаимоотношений. Обосновано, что широкое внедрение информационно-коммуникационных технологий в Украине может способствовать увеличению количества малых предприятий и частных предпринимательских структур, а также укреплению их конкурентных позиций как на внутреннем, так и на внешних рынках. Доказано, что использование ИКТ может способствовать повышению эффективности системы производства и управления компаний благодаря расширению их доступа к информации, знаниям, финансовым услугам и другим ресурсам. Благодаря использованию ИКТ для малых частных предприятий создаются новые возможности развития существующих и открытия новых видов и направлений деятельности, что, в свою очередь, будет способствовать созданию дополнительных рабочих мест, увеличению налоговых поступлений и повышению благосостояния населения. Динамическое функционирование частного сектора может способствовать привлечению иностранных инвесторов, расширению торговых отношений с другими странами, что также может способствовать облегчению и удешевлению внедрения инноваций. Обосновано, что распространение информационных технологий, особенно в Украине, нуждается в государственной поддержке, в первую очередь, по развитию информационной инфраструктуры и адаптации законодательства к условиям информационной экономики.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии (ИКТ); конкурентоспособность; частный сектор; информационная инфраструктура; экспорт/импорт ИКТ-товаров и услуг.

O. Kuzioma, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

USE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES AS INCREASE FACTOR OF PRIVATE SECTOR COMPETITIVENESS IN UKRAINE

The article shows that the international network of electronic communication helps the various economic agents to find new partners, to respond more quickly to the changing conditions, facilitate greater interaction of economic partners and establishment of the trusting and long-term relationships, reduce the transaction costs and the distance between the partners, while simultaneously increasing the economic benefits of their relationship. It justifies the fact that the widespread implementation of information and communication technologies in Ukraine might contribute to increasing the number of small businesses and private business organizations, as well as strengthening their competitive positions in the domestic and foreign markets. This article proves that the use of ICTs can enhance the effectiveness of the production and companies' management system by increasing their access to the information, knowledge, financial services and other resources. As explained in this work, thanks to the use of ICTs, new opportunities are created for the small private enterprises to develop the existing and discover new types and directions of activity, which will contribute to the improvement of the well-being of the population. It also rationalizes that the expansion of the ICTs' usage by the government and other public bodies may support the increase of the business environment transparency and simplification of the procedures for starting and running a business. It determines why the spread of information technology, especially in our country, requires governmental support, primarily on the development of information infrastructure and adaptation of the legislation to the conditions of the information economy.

Keywords: information and communication technologies (ICT); competitiveness; private sector; information infrastructure; ICT goods exports and imports; ICT service exports and imports.

УДК 339.13
JEL G 39

Л. Жуманкулова, старший аудитор
Автономная организация образования "Назарбаев Университет",
Республика Казахстан

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Раскрыта необходимость стратегического планирования деятельности государственных предприятий на потребительском рынке на основе эконометрического моделирования и анализа финансовых и экономических показателей, а также выработаны рекомендации по повышению эффективности деятельности государственных предприятий с целью насыщения потребительского рынка товарами и услугами высокого качества.

Ключевые слова: потребительский рынок, рыночное стратегическое управление, экономическое и эконометрическое моделирование, государственное регулирование, модели зависимости, экономические показатели.

Актуальность исследования. Масштабные трансформации национальной экономики, усиление и углубление рыночных отношений, включая и потребительский рынок товаров и услуг, требуют соответствующих изменений всей совокупности экономических отношений, внедрения новых механизмов и систем обеспечения эффективного функционирования предприятий. Интеграция государственных предприятий потребительского рынка в рыночную экономику требует изменения механизмов их функционирования. Государственному предприятию на рынке потребительских товаров важно действовать с максимальной эффективностью и быть социально ориентированным на результаты своей деятельности. В настоящее время на первый план выходят экономические, рыночные критерии эффективной деятельности предприятия, повышаются требования к его гибкости. При этом важно, чтобы преобразования обеспечивали реализацию главной задачи – ускорения экономического роста.

Степень разработки проблемы. Потребительский рынок товаров и услуг как предмет исследования представляет собой весьма сложный и многозначный феномен. По мнению ученых Алтухова А.И., Беспяхотного Г.В., Дозоровой Т.А., Кошолкиной Л.А., Миндрин А.С., Милосердова В.В., Никонова А.А., Петрикова А.В., Семихановой О. Н., Ихданова Г.Н., Сансымбаевой Г.Н., Сахановой А.Н. серьезной проблемой является отсутствие прозрачного и эффективного механизма управления предприятиями с участием государства.

Целью данной статьи является внедрение рыночного стратегического управления в организации на основе экономического и эконометрического моделирования, а также определение методов анализа связей между различными экономическими показателями (факторами) с использованием аппарата теории вероятностей и математической статистики.

В условиях обострившейся конкуренции вопросы совершенствования деятельности предприятия имеют определяющее значение. С точки зрения государственного предприятия применение методов экономического анализа и эконометрического моделирования очень важно для получения ответов на вопросы: что, как и для кого производить и продавать? В процессе деятельности предприятия требуют глубокого анализа вопросы его финансово-экономического состояния, структуры управления, производства и сбыта продукции, ее продвижения.

Экономическую устойчивость предприятий, по мнению ученых Э.М. Коротков [1], Д. Ковалев и Т. Сухорукова [2], З.В. Коробкова [3], А.Д. Шеремет [4], Ю.В. Масленко и Н.А. Кульбака [5] отождествляют с её финан-

совым состоянием, при котором обеспечивается стабильно высокий результат функционирования предприятия. Вместе с тем, на рынке потребительских товаров соответствие между спросом и предложением далеко не всегда устанавливается. По мнению профессора К. Курманалиева, частичные диспропорции, возникающие иногда в сфере производства, непосредственно проявляются и в сфере обращения, нарушая это соответствие. При определенных условиях оно может привести к тому, что часть произведенного продукта не будет соответствовать потребности населения и не будет реализована на рынке [2].

Соответственно, современные механизмы функционирования государственных предприятий должны быть ориентированы на стратегическое рыночное управление, отличаться своей гибкостью и эффективностью. Для успешного управления государственным предприятием необходимо создание эффективной системы управления, которая поможет: контролировать и понимать динамичную внешнюю среду, предлагать дальневидные и творческие стратегические подходы, адекватные условиям и изменениям с которыми сталкивается государственное предприятие, принимать оптимальные решения, направленные на рыночное стратегическое управление. Эффективная система управления государственным предприятием необходима для определения и принятия стратегических решений, такие как: инвестиции в рост; инвестиции в укрепление занятых позиций; эксплуатация бизнеса посредством минимизации инвестиций; возвращение максимально возможного объема активов от ликвидации или продажи бизнеса. В свою очередь рыночное стратегическое управление в организации тесно связано с экономическим и эконометрическим моделированием. В рамках научного исследования проанализированы отдельные показатели десяти государственных предприятий в отрасли сельского хозяйства в привязке к отраслевым показателям Республики Казахстан и специфическим показателям данных предприятий.

Для моделирования зависимости прибыли предприятий, функционирующих в отрасли сельского хозяйства, от инвестиционных вложений в них построена модель с панельными данными. Входными показателями в этой модели были данные о валовой прибыли (PROFIT) – зависимая переменная и объемы чистых денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности в десяти государственных предприятиях, функционирующих в отрасли сельского хозяйства (INVEST) в форме акционерных обществ – независимая переменная (табл. 1).

Таблица 1. Отдельные показатели государственных предприятий, функционирующих на рынке потребительских товаров, в тыс.тенге

Госпредприятия в виде АО	Показатели	2007	2008	2009	2010	2011
Казагропродукт	Валовая прибыль	175 883	128 845	162 321	236 061	203 431
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	-514 364	-2 915 143	-1 228 089	-3 965 783	-1 406 100
Казагрогарант	Валовая прибыль	83 573	135 129	139 511	204 182	129 872
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	71 150	-791 870	343 214	1 630	-192
Казагромаркетинг	Валовая прибыль	30 242	4 182	9 358	25 820	19 067
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	-36 611	-631 135	-65 219	-25 411	-17 617
Фонд финансовой поддержки	Валовая прибыль		115 401	-385 064	203 911	171 182
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности		-428 208	-144 621	8 556	11 885
Продкорпорация	Валовая прибыль	504 613	1 529 901	1 719 825	1 508 520	839 867
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	94 321	-2 959 669	-5 577 773	-8 662 543	7 860 091
Казагрофинанс	Валовая прибыль	546 120	1 276 451	1 087 889	2 406 714	1 150 863
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	-797 783	-285 553	-74 640	-3 103 277	3 017 742
Адал	Валовая прибыль		73 040	74 999	242 507	73 799
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности		-40 268 292	-63 856	-110 826	-172 185
Агрокредитная корпорация	Валовая прибыль	412 480	323 154	4 631 347	51 320	169 145
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	159 918	17 465	-398 388	148 143	92 277
Апель агро	Валовая прибыль	-1 702 911	-3 763	688 511	1 358 308	1 950 603
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	-322 043	-299 802	-293 488	-373 193	-324 381
Атамекен	Валовая прибыль	1 004	3 741	-616 060	-1 248 280	-907 146
	Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	-29 310	-160 789	-1 307 002	-249 268	-223 903
Всего валовая прибыль		51 004	3 586 081	7 512 637	4 989 063	3 800 683
Всего чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности		-1 374 722	-48 722 996	-8 809 862	-16 331 972	8 837 617

*Источник: Информация из аудиторских отчетов, размещенных в депозитарии финансовой отчетности. Режим доступа: <https://www.dfo.kz/>

На первом этапе моделирования зависимости прибыли предприятий, функционирующих в отрасли сельского хозяйства, от инвестиционных вложений в них были построены две модели: с фиксированными и случайными эффектами. При этом метод анализа панельных данных предназначен для анализа данных, в которых количество субъектов исследования "N" велико, а количество наблюдений "T" по каждому субъекту исследования мало. Модели с панельными данными позволили проанализировать изменения на индивидуальном уровне. Модель с фиксированными эффектами, представлена в виде формуле:

$$y_i = \alpha_i + \beta x_{it} + u_{it}, i = 1, \dots, N, t = 1, \dots, T.$$

В данной модели "β" – вектор параметров характеризуют граничный эффект влияния независимых переменных на зависимую. Это обозначает, что эффекты от изменения "x" одинаковы для всех единиц во всех наблюдениях. "α_i" отражает действие факторов, которые

специфичны от единицы к единице, но не изменяются на протяжении времени, тогда "α_i" является фиксированным параметром и модель называется моделью с фиксированными эффектами.

Модель со случайными эффектами представляет собой модель вида:

$$y_{it} = \mu + \alpha_i + \beta x_{it} + u_{it}, i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T},$$

где "α_i" случайные величины. Она применяется в ситуациях, когда "N" субъектов, для которых есть статистические данные, рассматриваются как случайная выборка из генеральной совокупности. В модели оцениваются параметры распределения случайных величин "α_i".

Оцененная нами модель с фиксированными эффектами является адекватной. Все коэффициенты модели значимы, коэффициент детерминации приемлем для моделей, построенных на реальных экономических данных: Результаты моделирования указывают на то, что увеличение объема чистых денежных средств, на-

правляемых на инвестиционную деятельность, приводит к уменьшению прибыли половины государственных предприятий в следующем периоде. В то же время, инвестиции во вторую половину госпредприятий приводят к увеличению размера чистых денежных средств,

направленных на инвестиционную деятельность в следующем периоде. На это указывают индивидуальные фиксированные эффекты для каждого из 10 предприятий, указанных в табл. 2.

Таблица 2. Результаты фиксированных эффектов в разрезе предприятий, в тыс.тенге

№ п/п	Наименование госпредприятий, в форме АО	Показатель фиксированных эффектов
1	Казагропродукт	-358388.9
2	Казагрогарант	-385909.4
3	Казагромаркетинг	-523149.1
4	Фондфинансовой поддержки	-539023.7
5	Продкорпорация	889821.5
6	Казагрофинанс	956469.7
7	Адал	-213818.9
8	Агро кредитная корпорация	755672.0
9	Алель агро	460581.7
10	Атамекен	-1230465.

При этом оцененные на основе модели значения прибыли для анализируемых предприятий приведены в табл. 3.

Таблица 3. Оцененные значения прибыли в разрезе предприятий, в тыс.тенге

Наименование	Наблюдения	Оцененное значение	Наименование	Наблюдения	Оцененное значение
Казагропродукт	2008	214206,2	Казагрофинанс	2008	1486876
	2009	155002,1		2009	1491240
	2010	219085,8		2010	1538158
	2011	142363,8		2011	1405644
Казагрогарант	2008	164414,3	Адал	2009	-258275
	2009	135475,8		2010	324686
	2010	156862,4		2011	324894,4
	2011	151941,6		2008	1295560
Казагромаркетинг	2008	23286,02	Агро кредитная корпорация	2009	1299519
	2009	6479,357		2010	1285581
	2010	14098,98		2011	1294306
	2011	14562,64		2008	998084,2
Фондфинансовой поддержки	2009	-5306,24	Алель агро	2009	998314,8
	2010	-3417,51		2010	999560,7
	2011	-1247,26		2011	997699,3
Продкорпорация	2008	1471877	Атамекен	2008	-690737
	2009	1465564		2009	-676040
	2010	1472323		2010	-707960
	2011	1188349		2011	-693008

*Источник: Рассчитано автором на основе моделирования с фиксированными эффектами

Таким образом, рассчитанный коэффициент эластичности указывает на то, что в среднем при увеличении прироста чистых денежных средств, направляемых в инвестиционную деятельность на 1% прибыль государственных предприятий уменьшится на 0.046%, на 2% соответственно – 0, 092% и т.д.

Во второй модели зависимости валового выпуска продукции сельского хозяйства от потребления и стоимости минимального продовольственного набора входящими данными являются валовый выпуск продукции сельского хозяйства (зависимая переменная), потребление в среднем на душу населения в месяц и стоимость минимального продовольственного набора (независимые переменные).

При осуществлении модели зависимости валового выпуска продукции сельского хозяйства от потребления и стоимости минимального продовольственного набора переменным анализом присвоены обозначения, которыми являются: VAL – валовый выпуск продукции сельского хозяйства; CONS – потребление в среднем на душу населения в месяц; MIN_PROD – стоимость минимального продовольственного набора.

Первым шагом в построении этой модели является проверка входящих данных на стационарность, которая

осуществлена в пакете прикладных программ **EViews 7.1**, а именно в специализированной программе, предназначенной для эконометрического анализа и моделирования. В процессе моделирования было оценено несколько моделей, отличающихся различием формы функциональной зависимости между зависимой переменной и независимыми, где зависимой переменной является валовый выпуск продукции сельского хозяйства, независимыми переменными – потребление в среднем на душу населения в месяц и стоимость минимального продовольственного набора. Таким образом, увеличение потребления на 1% повлечет за собой увеличение валового выпуска сельского хозяйства на 0.82%. В свою очередь увеличение минимального продовольственного набора (включение новых видов продукции) в тенге на 1% приводит к увеличению валового выпуска сельского хозяйства на 5.07%.

Третья модель зависимости основана на анализе валового выпуска продукции сельского хозяйства (зависимая переменная) и количества государственных и частных предприятий, функционирующих в отрасли (независимые переменные). При этом абсолютные значения указанных переменных приведены в табл. 4.

Таблица 4. Валовой выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства и количество государственных и частных предприятий, функционирующих на рынке потребительских товаров и услуг, за 2000-2011 гг.

Период	Валовой выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства, в действующих ценах, млрд.тенге	Количество государственных и частных предприятий, функционирующих на рынке, ед.
2000	404,1	10076,0
2001	535,1	10290,0
2002	558,7	10665,0
2003	613,3	10933,0
2004	695,8	12229,0
2005	749,1	12471,0
2006	825,6	12523,0
2007	1089,4	12848,0
2008	1404,5	13064,0
2009	1641,4	13390,0
2010	1442,6	12624,0
2011	2286,0	12618,0
Всего:	12245,7	143731,0

*Источник: Данные Агентства Республики Казахстан по статистике. Режим доступа: <http://www.stat.kz/Pages/default.aspx>

В результате эмпирического исследования нескольких построенных регрессионных моделей, в которых зависимой переменной выступал валовой выпуск продукции сельского хозяйства, независимыми – количество государственных и частных предприятий, функционирующих в отрасли следует, что среди оцененных моделей наиболее оптимальной была выбрана лог-линейная модель. К оценке ее параметров также был применен метод наименьших квадратов. Рассчитанный коэффициент эластичности для этой модели указывает на то, что увеличение количества государственных предприятий на 1% приведет к возрастанию валового выпуска продукции сельского хозяйства на 0,328%, на 2% 0,656% и т.д.

Результаты, вытекающие из проведенных моделей зависимости прибыли предприятий, функционирующих в отрасли сельского хозяйства, от инвестиционных вложений в них, зависимости валового выпуска продукции сельского хозяйства от потребления и стоимости минимального продовольственного набора, а также зависимости валового выпуска продукции сельского хозяйства от количества государственных и частных предприятий, функционирующих в отрасли необходимо использовать при разработке стратегии развития государственных предприятий.

Выводы. Совокупность методов анализа связей между различными экономическими показателями (факторами) на основании реальных данных с использованием аппарата теории вероятностей и математической статистики способствуют принятию правильных стратегических решений. Повышение эффективности деятельности государственных предприятий на рынке потребительских товаров в рыночных условиях необходимо осуществлять в соответствии со стратегией развития предприятия, которая должна базироваться на протестированных и проверенных данных эконометрического моделирования.

Перспективы дальнейших исследований. Стратегия развития государственного предприятия, основанная на результатах эконометрического моделирования

и анализа позволит: 1) форсировать рассмотрение стратегических альтернатив (что происходит во внешней среде, что создает возможности и угрозы, на которые должны своевременно и правильно отреагировать государственные предприятия); 2) принять долгосрочный взгляд (краткосрочная ориентация имеет множество соблазнительных преимуществ, однако часто ведет к стратегическим ошибкам); 3) обосновать распределение ресурсов (осуществление деятельности по инерции поглощает небольшие, но перспективные (или находящиеся в стадии задумки) направления в виду нехватки средств); 4) достичь поставленных целей и задач; 5) создать систему стратегического менеджмента и контроля (концентрация на стратегических активах и навыках, постановка целей и разработка программ с учетом стратегических направлений); 6) обеспечить горизонтальные и вертикальные коммуникации и функционирование координирующих систем (стратегическое рыночное управление позволяет осуществить коммуникации по возникающим проблемам и предлагаемым в предприятии стратегиям).

Список использованных источников

1. Коротков Э.М. Антикризисное управление. – М.: ИНФРА-М, 2005 г. – 341 с.
2. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины, 1998. – №5. – с.48-52.
3. Коробкова З.В. Устойчивое развитие промышленных предприятий в глобализированной экономике // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности: сб. науч. тр./ под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. – с. 90-101.
4. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 415 с.
5. Устойчивое развитие предприятия – фактор экономической безопасности // Материалы международной научно-практической конференции: Проблемы обеспечения экономической безопасности/ 23-24 ноября 2001 г., г. Донецк.
6. Курманалиев К. К. Особенности регулирования спроса и предложения на потребительском рынке. // Режим доступа: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/66805.doc.htm.

Надійшла до редакції 11.09.13

Л. Жуманкулова, старший аудитор
Автономна організація освіти "Назарбаєв Університет", Республіка Казахстан

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ

Розкрито необхідність стратегічного планування діяльності державних підприємств на споживчому ринку на основі економічного моделювання та аналізу фінансових та економічних показників, а також вироблені рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності державних підприємств з метою насичення споживчого ринку Товари і послугами високої якості.

споживчий ринок, ринкове стратегічне управління, економічний і економічного моделювання, державне регулювання, моделі залежності, економічні показники.

L. Zhumankulova, Senior Auditor
Autonomous organization of education "Nazarbaev University, Republic of Kazakhstan

IMPROVING THE PERFORMANCE OF STATE-OWNED ENTERPRISES IN THE CONSUMER MARKET

The effective functioning of state-owned enterprises in the consumer goods during the amplification and intensification of market relations require corresponding changes of the totality of economic relations. Therefore necessary to introduce a market of strategic management in the enterprise on the basis of economic and econometric modeling. The use in the practice of econometrics, probability theory and mathematical statistics will strengthen the competitive capacity of public companies in the consumer market. In this paper reveals the need for strategic planning activities of public enterprises in the consumer market on the basis of econometric modeling and analysis of financial and economic indicators. We have made recommendations to improve the efficiency of public enterprises in order to saturate the consumer market goods and high-quality services.

Keywords: consumer market, a market of strategic management, economic and econometric modeling, government regulation, depending on the model, the economic indicators

УДК 330.341.44
JEL L 110

В. Филук, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

БАЗОВІ ЧИННИКИ КОНЦЕНТРАЦІЇ РИНКІВ

Систематизовано чинники, які посилюють тенденції до концентрації ринків в усіх економічних системах. Проаналізовано причини активізації цих процесів у вітчизняній економіці.

Ключові слова: концентрація ринків, конкуренція, глобалізація

Постановка проблеми. Визначальною рисою сучасності є активізація процесів концентрації ринків в умовах високого ступеня їх інтеграції, лібералізації бар'єрів входу, прискорення науково-технологічних змін, інших особливостей і тенденцій світового економічного розвитку. Особливого поширення ці процеси набувають у трансформаційних економіках, в тому числі і в Україні, розвиток якої характеризується високим рівнем монополізації, слабким інноваційно-інвестиційним потенціалом, недосконалістю норм конкурентного права тощо. Зважаючи на це, одним з головних завдань вітчизняної економіки є формування суб'єктів технологічної модернізації, що виявляється неможливим за умов низької концентрації виробництва і капіталу. На сучасному етапі вкрай важливим є стимулювання формування потужних корпорацій, у яких сила накопичених техніко-технологічних, фінансових, інтелектуальних ресурсів визначає майбутню траєкторію їх розвитку, але які не позбавлені можливості конкурувати між собою. Саме тому модернізація вітчизняної економіки має розпочинатися з побудови пріоритетів у корпоративному секторі та виявленні тих детермінантів, які сприяють активізації цих процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності концентрації ринків набуло особливої актуальності в Україні наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст., що можна пояснити особливостями перебігу трансформаційних процесів у вітчизняній економіці. Зокрема, концентрація суб'єктів господарювання є об'єктом дослідження таких вітчизняних науковців як В. Базилевич, О. Горняк, А. Ігнатюк, В. Лагутін, А. Лозова, Ю. Уманцева, тощо.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Однак, незважаючи на наявність численних фундаментальних робіт, присвячених вивченню даної проблематики, недостатня увага приділяється аналізу факторів, які сприяють чи стримують процеси концентрації ринків у національній економіці, зокрема в трансформаційний період.

Метою статті є виявлення та аналіз чинників, які стимулюють процеси концентрації ринків в національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі домінує підхід, відповідно до якого концентрація ринку трактується як характеристик його структури, яка відображає відносну величину та кількість фірм, що пропонують продукцію [1, с. 87]. Де-

талізуючи дане визначення ми пропонуємо визначати концентрацію ринку як зменшення кількості господарюючих суб'єктів на ньому шляхом збільшення їх розмірів за рахунок концентрації та централізації виробництва і капіталу та нарощування їх ринкової частки.

З'ясування ролі та місця процесу концентрації ринків у сучасній національній економіці потребує дослідження основних форм та чинників, які його зумовлюють на різних етапах розвитку. Виділення ключових тенденцій цього генезису дає підстави для адекватної адаптації найефективніших форм концентрації ринків до українських реалій з урахуванням інверсійного характеру трансформаційних процесів в Україні.

Така постановка завдання дозволяє уникнути типових для вітчизняної економіки ситуацій. Йдеться про те, що іноді досягнення, запозичені з досвіду розвинутих країн, при їх впровадженні в українську господарську практику не лише не сприяють досягненню бажаної ефективності, але й створюють додаткові перешкоди для розвитку як конкретних галузей, так і економіки в цілому. У період формування нової системи економічних відносин в Україні необхідно впроваджувати лише такі ринкові елементи, які повністю відповідатимуть рівню розвитку її системи.

Незалежно від того, яким шляхом відбуваються процеси концентрації ринку (централізації виробництва і капіталу у вигляді укладання про злиття та капіталу чи внутрішнього зростання у результаті перетворення частини доданої вартості у капітал) в економічних системах, існує ряд факторів, які зумовлюють ці процеси. В умовах глобалізації вони пов'язані з появою додаткових можливостей для ефективного використання переваг великого виробництва та нівелювання його негативних аспектів.

Протягом всього історичного розвитку процесів концентрації ринку економісти-теоретики намагалися не тільки зрозуміти природу їх, але й виявити чинники, які їх зумовлюють. Зокрема К. Маркс вперше запропонував перелік факторів, дія яких призводить до консолідації економіки. Серед найважливіших вчений виділяв зростання продуктивності праці, підвищення якості засобів праці, норму додаткової вартості, різницю між застосовуваною та спожитою часткою капіталу, формування переваг у конкурентній боротьбі, використання ефекту масштабу, тощо. Таким чином, на думку дослідника, концентрації виробництва та капіталу сприяють факто-

ри, пов'язані з постійним розширенням ресурсної бази, яке спричиняє відтворення прибутку, що є головним стимулом господарської діяльності [2, с. 29].

У сучасних умовах перелік цих чинників є значно ширшим, що пов'язано з якісно новим характером конкуренції, всеохоплюючою глобалізацією економічних відносин та інтенсивним науково-технічним прогресом. Доповнюючи та узагальнюючи теоретичний доробок багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, умовно можна виділити дві групи факторів, які стимулюють посилення розвитку концентрації ринку в умовах глобалізації: загальні – визначають тенденції концентрації на глобальному рівні, та специфічні – пояснюють ці процеси окремих випадках (рис. 1).

Серед загальних факторів, які сприяють посиленню процесів концентрації ринків, слід відзначити:

а) *глобалізація економіки*, яка стимулює збільшення кількості транснаціональних корпорацій (ТНК). Останні розміщують свої виробничі підрозділи в найпривабливіших з точки зору вкладення інвестицій регіонах світу. Для того, щоб національні компанії могли протистояти потужним глобальним конкурентам, їм доводиться об'єднувати свої капітальні, фінансові, матеріальні та інші ресурси, тобто сконцентровувати якомога більше факторів виробництва з метою забезпечення власної конкурентоспроможності;

б) *державна структурна політика*, в рамках якої відбувається стимулювання процесів концентрації ринку. Обмежувальна державна політика у сфері концентрації, як правило, зводиться до встановлення певних заборон в рамках антимонопольного законодавства. У

цілому ж, уряди різних країн підтримують інтеграційні процеси в економіці і стимулюють подібні тенденції. Концентрація ринку є необхідним і важливим процесом в економіці, оскільки в різних країнах та в окремих галузях економічної діяльності існує величезна кількість дрібних підприємств, що зумовлює неефективну алокацію ресурсів (наприклад, на ринку банківських послуг частково існує контрпродуктивна конкуренція) та відставання за певними економічними показниками від країн-лідерів у тому чи іншому виді діяльності;

в) *циклічний розвиток економіки*. На фазі спаду участь у процесах концентрації виступає чи не єдиною стратегією виживання дрібних та середніх підприємств. Це можна пояснити тим, що кризовий стан являє собою закономірний та необхідний етап економічного розвитку, який дозволяє витіснити з ринку неефективні компанії шляхом їх ліквідації, зміни їх власників чи об'єднання з більш успішними господарюючими суб'єктами. Взаємозв'язок між рівнем концентрації ринків та кризовими явищами особливо гостро прослідковувався у період кризи 2007-2009 рр., яка охопила більшість країн світу та вплинула майже на всі галузі економіки. Найбільшою мірою вона позначилася на сировинному, фінансовому та інвестиційному ринках. У цей період у розвинутих країнах світу кредитна політика банків стала більш жорсткою, що спричинило зменшення рівня кредитування реального сектору економіки. Не маючи доступу до кредитних ресурсів, за допомогою яких підприємства могли б покрити свої збитки, вони змушені укладати угоди про злиття та поглинання заради виживання.



Рис. 1. Фактори, які стимулюють процеси концентрації ринків

*Джерело: складено автором

Коли ж економіка переживає економічне зростання, то це сприяє розширенню існуючих та розвитку нових галузей та ринків, нові підприємства входять на ринок. Для компаній загострюється необхідність швидкого збільшення своїх розмірів за рахунок укладання угод про злиття та поглинання, оскільки концентрація шляхом

капіталізації частини доданої вартості є занадто повільним способом досягнення конкурентних переваг;

г) *зміна споживчого попиту*. Підвищення попиту на певний товар, викликане цілим рядом причин (зміною смаків, переваг та очікувань споживачів, їх доходів, цін на супутні товари, тощо) мотивує підприємців купову-

вати існуючі чи відкривати нові компанії на цьому ринку. У випадку скорочення попиту кількість суб'єктів господарювання, які займаються виробництвом цього товару, зменшується і концентрація. Тоді використовується тільки як стратегія виживання;

д) *специфіка податкового законодавства*, яке дає можливість отримати податкові пільги. Наприклад, у законодавстві Японії передбачене право повного звільнення від повторного оподаткування дивідендів, яке надається компанії-отримувачу тоді, коли їй належить не менше 25% акцій корпорації, яка їх виплачує. В іншому випадку, із оподаткованої суми вираховуються лише 80% дивідендів. У Великобританії для основного товариства і, для не менш ніж на 75% дочірніх товариств, які йому належать, при розрахунку податкових платежів існує можливість переміщення в рамках відповідної групи окремих видів витрат і збитків. При цьому збитки однієї дочірньої компанії можуть скорочувати прибуток до оподаткування іншої. Допускається переміщення збитків, як з основного товариства на дочірні, так і в протилежному напрямі [3];

е) *технічний прогрес та підвищення рівня механізованого та автоматизованого виробництва*. Наявність прогресивних технологій відкриває для підприємств можливості для розширення масштабів виробництва та збільшення обсягів випуску продукції, що дуже часто призводить до завоювання дедалі більшої частки ринку. На взаємозв'язок НТП та процесів концентрації економісти почали звертати увагу в другій половині XX ст. Технічний прогрес призводить до концентрації виробництва і капіталу, яка в свою чергу, покращує фінансові та інші можливості підприємства для інвестування в наукові розробки, які сприяють подальшому укрупненню;

є) *розвиток технологій та формування нових технологічних укладів*. Удосконалені технологічні процеси дозволяють великим підприємствам скоротити виробничий цикл, що сприяє освоєнню масового виробництва існуючих та широкого ряду нових товарів. Це, в свою чергу, допомагає компанії задовольняти потреби більшої частини споживачів і, тим самим, охопити більшу частину ринку, що призводить до підвищення рівня його концентрації;

ж) *конкуренція*, яка виступає основною причиною переважної більшості угод про злиття та поглинання, оскільки вона вносить значні зміни в технології виробництва та організацію ринку чи галузі. Посилення інтенсивності конкурентної боротьби зумовлює активний пошук підприємствами інвестиційних можливостей та стратегій, які нададуть їм переваги у суперництві з іншими суб'єктами господарювання шляхом ефективнішого використання ресурсів, зниження собівартості продукції та інших видів витрат, тощо. Диверсифікація діяльності та реструктуризація компаній є природною реакцією компаній на зміну структури ринків та необхідні їм для швидкої адаптації до динамічного розвитку економічних відносин;

з) *прагнення компаній досягти монопольного або домінуючого становища на ринку*. Дуже часто основним мотивом укладання угод про злиття компаній (особливо, якщо це горизонтальні злиття) виступає бажання цих підприємств досягти або посилити своє монопольне становище. Злиття у цьому випадку виступає інструментом, за допомогою якого його учасники можуть послабити цінову конкуренцію, яка є перешкодою для отримання високого рівня прибутку. Інколи одне підприємство купує інше з метою його подальшого закриття, однак такі угоди заборонені антимонопольним законодавством;

и) *існуюча структура ринку*. Кожен з чотирьох класичних типів ринку (досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія та монополія) має специ-

фічний вплив на кількість та характер процесів концентрації на ньому. Наприклад, у випадку існування одного виробника товару концентрація ринку шляхом укладання угод про злиття та поглинання неможлива, тому джерелом зростання компанії є лише використання певної частини прибутку для подальшого розширення виробництва. Якщо на ринку діє декілька великих компаній-постачальників товару, то злиття в цьому випадку можливі, однак вони характеризуються великими розмірами і здатні впливати не тільки на ефективність функціонування окремого ринку, але й економіки в цілому. При монополістичній та досконалій конкуренції ринки характеризуються активною участю їх учасників у процесах концентрації. Особливо укладається багато угод про злиття та поглинання, однак ці угоди характеризуються незначними обсягами, а тому зазвичай не можуть кардинальним чином вплинути на структуру ринку.

Водночас при детальнішому аналізі кожного конкретного випадку, який призводить до підвищення рівня концентрації ринку стає зрозумілим, що існує цілий ряд інших причин, які стимулюють підприємства укладати подібні угоди. Вони відрізняються між собою місцем розташування та сферою діяльності компанії. До таких причин можна віднести політичні, геофізичні, законодавчі та інші фактори. Вони й становлять другу групу факторів.

Необхідно також зазначити, що характер процесів концентрації ринку значною мірою впливає на швидкість обороту капіталу, величину витрат, пов'язаних з виробництвом товару і, як результат, на ціну реалізації продукції. Остання, як відомо, разом з якістю є важливим фактором, який впливає на конкурентоспроможність товарів на світовому та національному ринках.

У кожній країні в цілому, та на кожному конкретному товарному ринку зокрема, на певному етапі їх розвитку існують специфічні передумови, які стимулюють чи стримують процеси концентрації. Наприклад, у командно-адміністративній економічній системі, яскравим прикладом якої була економіка СРСР, процеси концентрації зумовлюються економічною політикою держави. Намагаючись досягнути раціонального використання ресурсів та підвищити ефективність виробництва, уряд сприяв створенню різного роду об'єднань (комбінатів, народногосподарських комплексів). Однак це не принесло бажаного ефекту, оскільки для управління ними використовувалися планово-адміністративні методи і практично були відсутні горизонтальні зв'язки з іншими господарюючими суб'єктами.

На початковому етапі переходу України до ринкової економіки (початок 90-х рр. XX ст.) процеси концентрації на вітчизняних товарних ринках значною мірою також були зумовлені наслідками, яке було залишене планово-адміністративною системою, однією з особливостей якої було створення різного роду виробничих об'єднань, агропромислових, територіально-виробничих комплексів, тощо. У цей період процеси концентрації на вітчизняних товарних ринках були спричинені такими чинниками:

- необхідністю відновлення зруйнованих виробничо-технологічних зв'язків та структурної перебудови виробництва;

- падінням попиту та обсягів виробництва;
- нестачею інвестицій та оборотних коштів;
- скороченням державних замовлень;
- невизначеністю перспектив розвитку;
- низькою конкурентоспроможністю продукції на світових ринках;

- необхідністю створення формальних рамок розподілу внутрішніх ринків [4, с. 53-55].

У другій половині 90-х рр. XX ст. одним із специфічних чинників, який стимулював процеси концентрації

ринку, були високі темпи інфляції. Зважаючи на те, що держава не здійснювала активних заходів щодо переоцінки майна підприємств, існували широкі можливості для придбання підприємств – об'єктів приватизації за цінами, істотно нижчими від їх реальної вартості.

На сучасному етапі розвитку специфічними чинниками, які впливають на характер та механізм концентрації ринку в Україні, є зростання попиту на фінансові послуги, зближення раніше принципово різних страхового та банківського секторів фінансового ринку, що врешті решт зумовлює інтенсифікацію об'єднань компаній, які працюють у цій сфері, а отже й відповідним чином відображається на рівні її концентрації.

Однак, у цілому, розвиток будь-якої сучасної економіки характеризується її участю у процесах глобалізації, диверсифікацією, технологічним прогресом та лібералізацією ринків. Кожен цей окремих фактор та в поєднанні з іншими зумовлює необхідність перегляду усіх компаніями прогнозів розвитку та переоцінки своїх активів. Усі хвилі злиттів та поглинань у світі так чи інакше були пов'язані з цими факторами. Водночас, їх недостатній розвиток (наприклад, невисокий рівень технологічного розвитку) може обмежувати рівень централізації капіталу, і як наслідок – концентрації ринку чи галузі, що може стати значною перешкодою для фінансування прогресивних структурних зрушень в економіці.

Іншими факторами, які стримують процеси концентрації в окремих галузях та в економіці в цілому є антимонопольне законодавство, незручності, пов'язані з гоміодією великого виробництва, складність в управлінні компаніями з різною організаційною культурою, посилення політики протекціонізму в ряді країн, тощо. Крім того, як уже було зазначено, тенденції концентрації та декон-

центрації ринку часто змінюють одна одну і відповідно після завершення хвилі злиттів та поглинань можна очікувати посилення процесів розукрупнення, в тому числі і у зв'язку з невдалою постінтеграційною адаптацією (наприклад, якщо неправильно був розрахований максимально ефективний розмір підприємства і об'єднане підприємство виявилось занадто великим).

Висновки. Таким чином, основні чинники, які стимулюють розвиток процесів концентрації ринків у всіх економічних системах зумовлені змінами в економічному середовищі, глобалізаційними процесами, характером та інтенсивністю конкуренції, державною політикою, а також рівнем розвитку науки і техніки. Фактори, які зумовили сучасні способи та механізми проведення цих процесів в Україні, пов'язані з пережитками адміністративно-командної системи (схильність до створення великих галузевих комплексів, існування вертикальних зв'язків між підприємствами та адміністративними органами) та з особливостями переходу до ринкової економіки (високі темпи інфляції, зближення банківського та страхового ринків).

Список використаних джерел

1. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія / А.І. Ігнатюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
2. Сорокин. Д.А. Генезис и развитие концентрации капитала как базиса экономической инфраструктуры // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №6 (187). – Экономика. Вып. 26. – с. 28-42.
3. Hiroyuki I., Roehl T.H. Mobilizing Invisible Assets, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1987.
4. Скопенко Н.С. Особливості розвитку інтеграційних процесів в період становлення ринкових відносин в Україні / Н.С. Скопенко // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць / за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В. – Вип. 27. – Т.2. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2012. – с. 52-62.

Надійшла до редакції 25.09.13

В. Філюк, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

БАЗОВЫЕ ФАКТОРЫ КОНЦЕНТРАЦИИ РЫНКОВ

Систематизированы факторы, усиливающие тенденции к концентрации рынков во всех экономических системах. Проанализированы причины активизации этих процессов в отечественной экономике.

Ключевые слова: концентрация рынков, конкуренция, глобализация

V. Fylyuk, Assistant of Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

BASIC FACTORS OF MARKET CONCENTRATION

The paper systemizes factors which reinforce trends towards market concentration in all economic systems. These factors include factors related to the general changes in economic environment such as globalization of the world economy, state structural and taxation policies, cycle of economic development and changes in consumer demand. They also include factors related to competition (intensification of competition, companies' desire to monopolize market and present market structure) and scientific progress (improvement of technical level of production and formation of new technological structures). Specific factors depend on company's location and the area where it operates. They include political, geophysical, legal and other factors. In Ukraine intensification of market concentration processes was caused by leftovers of planned economy especially by the susceptibility to create huge production unions, agricultural and territorial-production complexes and by specificity of transition of Ukrainian economy to the market system (for instance, convergence of insurance and banking markets, high inflation rates, etc.)

Keywords: imarket concentration, competition, globalization.

УДК 334
JEL M21

Є. Жорова, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОЦІНКА СТАНУ АНТИКРИЗОВОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ

Досліджено стан антикризового корпоративного управління на машинобудівних підприємствах. Виокремлені спільні ознаки та причини кризового стану вітчизняних машинобудівних підприємств. Розкрито поняття кризи корпоративного управління. Виділені основні ознаки ефективності антикризового корпоративного управління.

Ключові слова: антикризове корпоративне управління, корпоративне управління, антикризове управління.

Постановка проблеми. Кризовий стан вітчизняного машинобудування негативно впливає на конкурентоспроможність економіки, як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Враховуючи той фактор, що станом на

2012 р. близько третини машинобудівних підприємств є збитковими, а кількість акціонерних товариств з кожним роком зменшується, важливим є дослідження проблем як антикризового, так і корпоративного управління.

© Жорова Є., 2013

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем корпоративного управління міститься у роботах Баюри Д.О., Євтушевського В.А., Мостенської Т.Л., Заворотченко І.А. Теоретичні основи та практичні заходи антикризового управління досліджені такими економістами як Лігоненко Л.О., Терешенко О.О., Мостенська Т.Л. Проблемам антикризового управління в корпоративному секторі присвячені праці Євтушевського В.А., Маноїленко О.В.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Невирішеним аспектом загальної проблеми залишається дослідження ефективності процесу антикризового корпоративного управління. Недослідженим є питання кризи корпоративного управління на вітчизняних підприємствах.

Метою статті є оцінка стану антикризового корпоративного управління на вітчизняних машинобудівних підприємствах та виокремлення основних ознак його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток галузі машинобудування є пріоритетним для економіки України. Машинобудування є основою виробничого комплексу країни, а отже і запорукою ефективного функціонування економіки в цілому. Галузь важкого машинобудування випускає великогабаритні та металомісткі машини та обладнання для металургії, електроенергетики та інших галузей господарства. Продукція галузі характеризується складністю, неоднорідністю, багатоманітністю та постійною потребою в технічному оновленні її номенклатури.

В економічно розвинутих країнах машинобудування займає 30- 50% в загальному обсязі виготовленої промислової продукції. Наприклад, в Німеччині цей показник становить 53,6%, в Японії – 51,5%, в Англії – 39,6%, в Італії – 36,4%, в Китаї – 35,4%. Тільки такий рівень розвитку машинобудування забезпечує технічне переоснащення всієї промисловості кожні 7 – 10 років. В Україні цей показник знаходиться на рівні 13,7%, що є основною причиною відставання вітчизняної промисловості за технічним рівнем від розвинутих країн [1, с.21].

Статистичні дані розвитку машинобудування України показують, що період з 1986 по 1990 рік був фазою підйому галузі, а період з 1990 по 2000 рік – фазою рецесії. 2001 – 2011 роки характеризувалися хаотичною динамікою, але до 2008 року переважали позитивні процеси у розвитку галузі. У 2009 році відбувся значний спад обсягів виробництва, 2010 – 2011 роки характеризуються незначним підйом галузі після важкого стану у 2009 р., але з починаючи з 2012 р. знову спостерігається спад у розвитку як підприємств важкого машинобудування, так і всієї галузі в цілому [2].

На сьогодні машинобудування знаходиться у важкому стані, що дуже небезпечно для України, адже воно є системоутворюючою галуззю економіки. Машинобудування є надзвичайно фондоемною галуззю, частка основних засобів, задіяних у галузі, сягає близько 10% від усіх основних засобів, задіяних у промисловості країни. При цьому ступінь зносу основних засобів галузі становить 84,3 %.

При збільшенні обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) з 133469 млн. грн. у 2011 р. до 143913,4 млн. грн. у 2012 р. спостерігається зниження індексу промислової продукції з 115,9 % у 2011 р. до 96,7 % у 2012 р., що свідчить про скорочення обсягів виробництва промислових підприємств. Індекс промислової продукції є відносним показником, що відображає зміну обсягу виготовленої продукції у поточному році відносно до базисного, у нашому випадку до попереднього року. Низька рентабельність, на рівні 6 – 9 %

підприємств машинобудування та 3 – 5 % промислових підприємств, не дозволяє проводити розширене відтворення, розвиватись та запроваджувати інновації на підприємствах. Відповідно до фінансових результатів підприємств – біля третини, а саме 33,9% у станом на 2012 р., є збитковими. Відбувається скорочення кількості працівників у галузі, з 608,7 тис. чол. у 2011 р. до 597,3 тис. чол. у 2012 р. [2].

Необхідно зазначити, що кризове становище машинобудівних підприємств спричинено не тільки зовнішніми факторами, такими як загальна рецесія економіки, складна політична ситуація, значний рівень інфляції, але також і внутрішніми чинниками, зокрема недбалістю керівництвом, що пов'язане з проблемами у системі корпоративного управління підприємства.

Головною проблемою українських підприємств є те, що в основному корпоративне управління носить досить формальний характер і обмежується лише наявністю певних необхідних атрибутів. Корпоративне управління сприймається лише як набір певних правил та рекомендацій, легкий спосіб залучення капіталу, можливість виходу на міжнародні ринки. Насправді ж побудова системи корпоративного управління – складний та довготривалий процес підбору механізмів, інструментів, методів та стимулів, що в поєднанні зможуть дати синергетичний ефект для росту та розвитку компанії.

Результати досліджень [3], [4], [5] відображають пряму залежність між рівнем корпоративного управління та капіталізацією компанії і як наслідок, при позитивній тенденції, можливості більш вигідного залучення кредитних ресурсів. При належному рівні корпоративного управління, інвестори отримують гарантію належного захисту своїх прав власності, жорстких механізмів контролю та обліку, раціонального розпорядження ресурсами, наявності системи контролю ризиків, що стимулює їх до здійснення довгострокових інвестицій.

Бернард Блек, Хасунг Янг та Вухам Кім розробили індекс корпоративного управління (CGI), провівши аналіз 525 корейських компаній. В ході дослідження було виявлено, що вартість компаній, які мають високий рівень корпоративного управління, оцінюється в середньому на 160% дорожче, ніж вартість компаній з низьким рівнем корпоративного управління. Також було виявлено, що вартість акцій компанії, в якій наглядова рада переважно складається з аутсайдерів, на 40% вища за аналогічні з інсайдерами. При однакових грошових потоках, інвестори оцінюють вище компанії з належним рівнем корпоративного управління, враховуючи, що для таких компаній ціна залучення ресурсів буде нижчою [6].

Відсутність загальної сформованої системи корпоративного управління у країні, єдиною напрямку руху, спричинені застоєм у її інституціональному розвитку, відсутністю ефективних макроекономічних механізмів взаємодії, застарілими моделями та схемами управління на мікроекономічному рівні, формальністю існування корпоративного управління. Все це є причиною того, що позитивний ефект від поліпшення корпоративного управління є неочевидним для вітчизняних підприємств.

На наш погляд, неефективність або взагалі відсутність належної системи корпоративного управління є головною причиною кризового стану багатьох підприємств, адже саме недоліки у процесі управління є основною причиною появи всіх інших ендегенних факторів розвитку кризи. Вітчизняні підприємства машинобудування, на жаль, не є винятком. Саме тому для оцінки антикризового корпоративного управління вітчизняними машинобудівними підприємствами важливим є розуміння сутності кризи корпоративного управління, яке поки що не висвітлено у вітчизняній науковій літературі.

Така форма власності, як акціонерне товариство – є надзвичайно складною та специфічною. Підтримання її в належному стані, як з фінансової, так і організаційної точки зору, надзвичайно важко. Тому кількість акціоне-

рних товариств поступово зменшується, переважно реорганізовуючись у товариства з обмеженою відповідальністю, що відображено у табл. 1.

Таблиця 1. Кількість акціонерних товариств

№ з/п	Форма власності	Період, р.			Динаміка 2012 р./ 2010 р.
		2010	2011	2012	
1	БАТ	8611	5761	3949	-54%
2	ЗАТ	18725	15798	13714	-27%
3	ПАТ	564	2161	3314	488%
4	ПрАТ	718	2911	4294	498%
5	Всього	28618	26631	25271	-12%

*Джерело: складено за даними [7]

Зменшення кількості акціонерних товариств за 13 років на 26% свідчить про кризові тенденції у корпоративному секторі.

Як зазначає у своїй роботі Клейнер Г.Б., при кризі корпоративного управління ми маємо справу з ланцюгом криз. Кризова ситуація в макросередовищі провокує появу кризової ситуації у мікросередовищі і навпаки, кожен об'єкт представляє собою відображення іншого [8, с. 211]. Серед науковців триває дискусія щодо форми протікання кризи, а також щодо того, є вона V-подібною чи L- подібною? [9, с. 40].

На наш погляд, криза є явищем, що рухається по спіралі. Якщо не запроваджувати заходи по нейтралізації, то діяльність підприємства протягом певного періоду часу буде поступово все більше погіршуватися, тобто плавно рухатись по спіралі вниз. Аналогічно з позитивною динамікою, тобто рухом по спіралі вгору, для розвитку та розширення діяльності підприємства потрібна система, ціла низка узгоджених дій, що стануть запорукою стійкого безперервного розвитку. Тобто обов'язковим є запровадження системи управління, що буде стимулювати і забезпечувати постійний поступовий прогрес. При

цьому впровадження повинні робитись не одинично чи хаотично, а мати певну систему, тобто кожне підприємство повинно мати чітко розроблену і зрозумілу для всіх суб'єктів управління стратегію розвитку.

Відсутність налагодженої системи корпоративного управління, апіорі, означає відсутність системи антикризового корпоративного управління, для якої вона є фундаментом. Початковим етапом у аналізі антикризового корпоративного управління є дослідження ефективності діяльності підприємства. Розглянемо це на прикладі 5 підприємств галузі важкого машинобудування. Об'єктами аналізу є ПАТ "Марганецький рудоремонтний завод", ПАТ "Дружківський машинобудівний завод", ПАТ "Донецькірмаш", ПАТ "Дніпроважмаш", ПАТ "Світло Шахтаря"

Нами було проведено ґрунтовний та великий за обсягами аналіз, повністю представити його результати в цій статті неможливо, тому було обрано зручний і зрозумілий спосіб оцінки кольорами відповідно до отриманого значення за результатами аналізу. Результати аналізу представлені у табл. 2.

Таблиця 2. Оцінка стану досліджуваних підприємств галузі важкого машинобудування у 2002 – 2012 рр.

Назва підприємства			ПАТ "Марганецький рудоремонтний завод"		ПАТ "Дніпроважмаш"		ПАТ "Донецькірмаш"		ПАТ "Світло Шахтаря"		ПАТ "Дружківський машинобудівний завод"	
			2012 р.	сер. знач. за період	2012 р.	сер. знач. за період	2012 р.	сер. знач. за період	2012 р.	сер. знач. за період	2012 р.	сер. знач. за період
Аналіз фінансового стану	Аналіз рентабельності	Коеф. рент. осн. к-лу	0,01	0,01	0,04	0,00	0,169	-0,012	0,155	0,117	0,028	0,008
		Коеф. рент. вл. к-лу	0,02	0,01	0,10	0,01	0,773	-0,164	0,202	0,133	0,155	0,049
		Коеф. рент. дія-ті	0,01	0,01	0,02	-0,01	0,300	-0,020	0,177	0,145	0,118	0,018
	Аналіз ліквідності	Коеф. заг. лікв.	1,79	1,66	1,48	1,73	1,462	1,035	3,325	8,306	1,395	1,255
		Коеф. пром. лікв.	0,40	0,32	0,87	0,81	1,385	0,639	2,652	4,858	1,284	0,854
		Коеф. абс. лікв.	0,00	0,01	0,07	0,05	0,000	0,027	0,015	1,633	0,005	0,041

Закінчення табл. 2

Назва підприємства			ПАТ "Марганецький рудо-ремонтний завод"		ПАТ "Дніпроважмаш"		ПАТ "Донецькгірмаш"		ПАТ "Світло Шахтаря"		ПАТ "Дружківський машинобудівний завод"	
Аналіз фінансового стану	Аналіз ділової активності	Коеф. об. акт.	0,76	1,05	1,48	1,07	0,562	0,758	0,875	0,794	0,238	0,644
		Об. кред. заборг.	2,69	5,22	2,93	3,26	0,827	1,269	4,257	8,474	0,815	1,093
		Об. деб. заборг.	6,53	14,59	3,47	5,15	0,597	2,681	1,615	2,899	0,276	1,575
		Коеф. об. мат. зап.	1,75	3,08	4,24	3,49	10,684	4,172	6,330	2,947	3,165	3,227
		Коеф. об. ОЗ	1,72	1,97	9,50	3,53	90,225	10,247	2,800	3,616	4,122	3,821
		Коеф. об. вл. к-лу	2,43	1,92	4,20	2,12	2,574	15,181	1,137	0,908	1,310	3,544
	Аналіз фінансової стійкості	Коеф. платспр.	0,31	0,56	0,35	0,56	0,218	0,109	0,769	0,876	0,182	0,226
		Коеф. фін-ня	2,20	0,93	1,84	0,89	3,580	10,299	0,300	0,146	4,504	4,350
		Коеф. заб. вл. ОЗ	0,44	0,29	0,48	0,73	0,316	-0,001	0,699	0,858	0,283	0,158
		Коеф. ма-невр. вл. к-лу	0,79	0,32	0,78	0,48	1,360	0,127	0,594	0,741	1,367	0,718
Моделі дискримінан-ного аналізу	У. Бівера	1 – 5 р.	1 – 5 р.	1 – 5 р.	1 – 5 р.	1 – 5 р.	1 р.	5 р.	5 р	1 – 5 р.	1 – 5 р.	
	Е. Альтмана	1,17	1,86	2,10	1,94	1,685	0,836	3,554	5,554	0,682	0,977	
	УДМ	0,77	0,71	0,93	0,36	3,338	0,039	4,213	3,897	1,299	0,410	
	Терещенка О.О.	0,26	1,04	0,55	0,65	-1,02	-1,01	1,682	2,478	-0,633	-0,925	
Модель EVA			-5474	-3201	-27288	-31794	126042	-9603	-16355	-28695	-245343	-86858

*Джерело: розроблено автором

■ – значення показника суттєво відхиляється від норми в негативну сторону, є сигналом наявності кризового стану об'єкту аналізу;

■ – значення показника є близьким до норми, підприємство функціонує нормально, наявні деякі відхилення, що є загрозою появи кризової ситуації;

□ – стабільне функціонування підприємства, всі показники у нормі.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновки про те, що фінансовий стан 3 із 5 підприємств є кризовим, існує реальна загроза їх банкрутства (ПАТ "Марганецький рудоремонтний завод", ПАТ "Дружківський машинобудівний завод", ПАТ "Донецькгірмаш"). ПАТ "Дніпроважмаш" є відносно стабільним, але мають місце початкові прояви кризових процесів у діяльності підприємства. ПАТ "Світло Шахтаря" функціонує досить стабільно, однак наявні деякі зауваження. Проблеми в корпоративному управлінні відображає показник EVA, що розраховується для оцінки вартості підприємства і дозволяє виявити економічну додану вартість, що створює підприємство. Як відомо, при ефективному корпоративному управлінні, вартість підприємства постійно зростає. Про це не можна сказати, на аналізованих підприємствах, де спостерігається протилежна тенденція, що свідчить про кризу як фінансового стану, так і корпоративного управління.

При більш детальному дослідженні можна виокремити спільні ознаки кризового стану, що по-різному проявлялись в докризові роки, але після 2009 р. стали явними та очевидними:

1. Активне залучення кредитних ресурсів, за рахунок яких підприємства в основному функціонують та покривають збитки.

2. Завелика частка дебіторської заборгованості в активах підприємства.

3. При значних обсягах дебіторської заборгованості у підприємств виникає брак ліквідних активів, що призводить до кризи ліквідності.

4. Криза ліквідності є причиною появи значної кількості поточних зобов'язань, зокрема кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, кредиторської заборгованості за розрахунками та виданих векселів.

5. Неефективна та небезпечна структура капіталу, коли залучені кошти в декілька раз перевищують обсяги власних коштів, неприпустима для машинобудівних підприємств, в балансі яких значну частку повинні займати необоротні активи та власний капітал.

Ці ознаки в основному відображають фінансову складову в аналізі антикризового корпоративного управління. З неочевидними проблемами корпоративного управління стикнулося ПАТ "Світло Шахтаря", що є фінансово стійким за всіма методами аналізу та не викликає сумнівів щодо ефективності його діяльності.

Основними причинами кризи корпоративного управління українських підприємств, зокрема і в галузі машинобудування є:

1. Посилення нерівноправності різних груп акціонерів.

2. Загострення відносин між суб'єктами управління, наявність корпоративних конфліктів.

3. Втрата цінних співробітників компанії.

4. Неефективність корпоративного менеджменту.

5. Відсутність чіткої стратегії розвитку.

6. Багаторівнева внутрішньокорпоративна корупція.

7. Спотворення публічної інформації, що надається підприємством.

8. Втрата єдності, ефекту синергії у діяльності підприємства.

9. Слабке законодавче та інституційне забезпечення у країні.

Доповнюючи зазначене вище, враховуючи світову практику корпоративного управління, до зовнішніх причин кризи корпоративного управління можна додати не-ефективне функціонування таких елементів ринку, як аудиторські, консалтингові фірми, рейтингові агентства, що відповідно повинні виконувати функцію незалежного оцінювача, і покликані об'єктивно аналізувати діяльність підприємств та відповідно її оцінювати. Аналіз світового досвіду показує, що діяльність всіх корпорацій, які мали скандальні справи банкрутств (Lehman Brothers, Enron, WorldCom, Maxwell Group та ін.) підкріплювалась позитивними відзивами та звітами аудиторських фірм та рейти-

нгових агентств. Тобто вплив внутрішньокорпоративної корупції може виходити за межі підприємства, відповідно підриваючи довіру інвесторів та суспільства.

Аналізуючи стан антикризового корпоративного управління, крім зазначених вище особливостей кризового стану підприємств та проблем корпоративного управління, варто розкрити особливості діяльності суб'єктів корпоративного управління в Україні, а саме акціонерів, наглядової ради, виконавчих директорів та ревізійної комісії, відносини між якими є основою системи антикризового корпоративного управління.

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, у 2011 році порівняно з попереднім роком зростає кількість акціонерних товариств, які:

- розкрили інформацію про стан корпоративного управління;
- провели загальні збори акціонерів;
- створили ревізійну комісію;
- перевірені ревізійною комісією;
- планують включити власні акції до лістингу фондових бірж;
- мають власний кодекс (принципи, правила) корпоративного управління [7].

Таблиця 3. Стан корпоративного управління акціонерними товариствами

Основні показники оцінки стану корпоративного управління акціонерних товариств	Період, р.			
	2008	2009	2010	2011
Кількість товариств, які розкрили інформацію щодо стану корпоративного управління	6104	4936	5479	7784
Кількість товариств, у яких проведено загальні збори	4996	4067	5006	7171
– у т.ч позачергові	652	629	1844	2704
Кількість товариств, у яких створено ревізійну комісію	5474	4379	4867	6369
Кількість товариств, у яких ревізійна комісія здійснювала перевірку фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства в минулому році (% від загальної кількості АТ, які зазначили орган, що здійснював перевірку)	58,41	57,96	57,11	59,26
Кількість товариств, які планують включити власні акції до лістингу фондових бірж	478	546	775	760
Кількість товариств, які мають власний кодекс (принципи, правила) корпоративного управління	75	82	145	524

*Джерело: складено за даними [7]

У складі наглядової ради найчастіше створюються комітети стратегічного планування (у 44,14 % від загальної кількості акціонерних товариств, які надали інформацію щодо складу наглядової ради у 2011 році). В той же час, у 2011 році серед 7 784 акціонерних товариств тільки 10,16 % мають у своєму складі спеціальну посаду або відділ, що відповідає за роботу з акціонерами [7].

Серед тих акціонерних товариств, які надали інформацію про метод визначення розміру винагород членів наглядової ради, у 89,66 % члени наглядових органів не отримують винагороди, а у 9,72 % акціонерних товариств винагорода є фіксованою сумою. Лише у 29,47 % акціонерних товариств статуту або внутрішні документи акціонерних товариств містять положення про конфлікт інтересів, тобто суперечність між особистими інтересами посадової особи або пов'язаних з нею осіб та обов'язком діяти в інтересах акціонерного товариства [7].

Серед найбільш непрозорих питань в діяльності акціонерних товариств є інформація щодо розміру винагороди посадових осіб акціонерних товариств та дані про акціонерів, які володіють 10 та більше відсотками статутного капіталу [7].

Варто зазначити, що результати досліджень, проведених Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) у 2010 р. підкреслюють важливість аналізу діяльності наглядової ради, який повинен проводитись не одноразово чи при нагоді, а регулярно – щорічно. Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що проведення щорічного аналізу результативності діяльності наглядової ради,

внеску кожного учасника у створення додаткової вартості та ефективності задіяних процесів є найбільш потужним інструментом розвитку корпоративного управління та покращення діяльності ради [10].

Аналіз стану корпоративного управління, відносин між його суб'єктами та дослідження особливостей кризового стану українських підприємств дозволяє виокремити основні ознаки ефективності антикризового корпоративного управління:

- вчасна, регулярна та повна діагностика діяльності підприємств;
- наявність чітко визначеної стратегії діяльності та розвитку підприємства, забезпеченої відповідними розрахунками та моделями;
- налагоджена дія антикризового комітету, що є центральною ланкою в системі антикризового корпоративного управління, єдиним центром корпоративного управління, що забезпечує контроль та координацію усіх процесів на корпоративному рівні, оцінку та аналіз діяльності підприємства, складання та оприлюднення звітів;
- оприлюднення не тільки обов'язкової інформації, але й результатів перевірок та оцінки здійснених антикризовим комітетом;
- сильна управлінська команда;
- ефективно діюча управлінська структура;
- забезпечення впровадження кращих світових практик корпоративного управління;
- рівноправність різних груп акціонерів;

- наявність систематизованого плану виходу на IPO, можливо у довгостроковій перспективі;
- регулярний аналіз діяльності виконавчих директорів, чітко розроблена системи винагород та компенсацій, збільшення кількості незалежних членів у структурі;
- забезпечення достатньої прозорості діяльності, що сприятиме покращенню іміджу компанії та підвищенню довіри суспільства;
- обов'язкова наявність кодексу корпоративної культури;

- цільове регулювання корпоративних конфліктів;
- якість продукції (робіт, послуг), що виготовляє (виконує, надає) компанія;
- висока якість трудового життя.

Результати аналізу ефективності антикризового корпоративного управління на прикладі 5 вище названих підприємств галузі важкого машинобудування наведені у табл. 4.

Таблиця 4. Аналіз ефективності антикризового корпоративного управління підприємств галузі машинобудування

Характерна ознака ефективності антикризового корпоративного управління	ПАТ "Марганецький рудоремонтний завод"	ПАТ "Дніпроважмаш"	ПАТ "Донецьгірмаш"	ПАТ "Світло Шахтаря"	ПАТ "Дружківський машинобудівний завод"
1) Вчасна, регулярна та повна діагностика діяльності підприємств					
2) Наявність чітко визначеної стратегії діяльності та розвитку підприємства					
3) Наявність антикризового комітету					
4) Оприлюднення додаткової інформації					
5) Сильна управлінська команда					
6) Ефективно діюча управлінська структура					
7) Впровадження кращих світових практик корпоративного управління					
8) Рівноправність різних груп акціонерів					
9) Наявність систематизованого плану виходу на IPO					
10) Регулярний аналіз діяльності виконавчих директорів, чітко розроблена система винагород та компенсацій					
11) Забезпечення достатньої прозорості діяльності					
12) Наявність кодексу корпоративної культури.					
13) Цільове регулювання корпоративних конфліктів.					
14) Якість продукції (робіт, послуг), що виготовляє (виконує, надає) компанія					
15) Висока якість трудового життя					

*Джерело: розроблено автором

Результати аналізу:

- – не характерно для підприємства, повна відсутність відповідної ознаки;
- ▒ – відповідна ознака розвита слабо, лише формально характерно для підприємства;
- – характерно для підприємства у повній мірі.

За даними таблиці 4, можна зробити висновки про те, що на жодному з досліджуваних підприємств не має ефективно діючої системи антикризового корпоративного управління. Формально присутні ознаки корпоративного управління на підприємствах ПАТ "Донецьгірмаш" та ПАТ "Дружківський машинобудівний завод", враховуючи попередній аналіз фінансового стану та ефективності діяльності підприємств, не дають можливості стверджувати про належне антикризове корпоративне управління на підприємствах. Ефективність діяльності ПАТ "Світло Шахтаря" підтверджується проведеними дослідженнями, але все ж таки, на нашу думку, підприємству слід: більше уваги приділяти діагностиці стану підприємства, забезпечити формування ефективної структури капіталу, запровадити реально діюче корпоративне управління і створити антикризовий комітет, що буде виконувати функції центру корпоративного управління та засобу координації усіх процесів.

Висновки. На жаль, в Україні склалася ситуація, коли акціонерні товариства ще не готові активно впроваджувати ефективні практики корпоративного управ-

ління. Незважаючи на те, що ефективне корпоративне управління розширює доступ до зовнішнього фінансування, сприяє залученню інвестицій, зниженню вартості капіталу, підвищенню довіри інвесторів, збільшенню вартості компанії, впровадженню інновацій, покращенню операційної діяльності, нормалізації клімату всередині підприємства, покращенню іміджу підприємства, сприяє налагодженню зв'язків із стейкхолдерами. Хоча державна статистика щодо якості корпоративного управління в Україні здебільшого є позитивною, звіти надають лише 29% від загальної кількості акціонерних товариств, тому важливою є боротьба не за підвищення формальних показників, а за нейтралізацію джерел кризового стану корпоративного управління, якими є застарілі методи господарювання, застарілі об'єкти господарювання, загальна необізнаність та байдужість суб'єктів корпоративного управління.

Список використаних джерел

1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – №1 (8). – С. 19-25.

2. Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Корпоративное управление в России, Казахстане и Украине. Март 2009 г. [Електронний ресурс] // Fitch Ratings: [сайт]. – Режим доступу: http://www.fitchratings.ru/media/specialreports/issuers/Corporate_Governance_090309_RUS.pdf

4. Корпоративное управление: тенденции в условиях кризиса. [Електронний ресурс] // Ernst and Young: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/RU/ru/Newsroom/PR-activities/Articles/Article-2009-06-11>

5. Влияние корпоративного управления на стоимость компании при проведении IPO, 20 марта 2012 г. Презентация. [Електронний ресурс] // Ernst and Young: [сайт]. – Режим доступу: http://www.slideshare.net/RTS_Exchange/ey-ipo-presentation-micex20032012

6. Разработка Кодексов наилучшей практики корпоративного управления. Глобальный форум по корпоративному управлению. [Електронний ресурс] // Международный банк реконструкции и развития: [сайт]. – Режим доступу: http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/9c83840048a7e5f7a447e76060ad5911/20397_Toolkit%2B2_Vol.1.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9c83840048a7e5f7a447e76060ad5911

7. Річний звіт НКЦПФР за 2012 р "Інновації для розвитку" [Електронний ресурс] // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: [сайт]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf

8. Клейнер Г.Б. Кризис корпоративного управления и мировой финансовый кризис в свете системной парадигмы // X Международная конференция по проблемам развития. – М.: ГУ ВШЭ, 2010

9. Заворотченко И.А., Тихонов Д.М. Кризис и отечественная практика корпоративного управления: что нового? // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – №9(64), 2009. – с.40-45

10. Управление компанией в условиях кризиса. Пособие для членов советов директоров. [Електронний ресурс] // Международная финансовая корпорация: [сайт]. – Режим доступу: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/040efa80485831db89a1e9fc046daa89/IFCBoardCrisis_Posobie%2Bdla%2Bkrisisnih%2Bsituacii_RUS.indd_E.pdf?MOD=AJPERES

11. Манойленко О.В. Механізми антикризового управління в корпоративному секторі економіки: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 352 с.

12. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві. – Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.

13. Мостенська Т.Л. Антикризове управління на етапі ранньої діагностики кризи // Вісник Запорізького національного університету, №4(8), 2010, с.267-272

14. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д.О.Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009. – 228 с.

15. Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. Стратегія корпоративного управління – К.: Знання, 2007. – 287 с.

16. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] : монографія. – Київ : КНТЕУ, 2004. – 580 с.

Надійшла до редакції 25.09.13

Е. Жорова, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Исследовано состояние антикризисного корпоративного управления на машиностроительных предприятиях. Выделены общие признаки и причины кризисного состояния отечественных машиностроительных предприятий. Раскрыто понятие кризиса корпоративного управления. Обоснованы основные признаки эффективности антикризисного корпоративного управления.

Ключевые слова: антикризисное корпоративное управление, корпоративное управление, антикризисное управление.

Y. Zhorova, postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ESTIMATION OF CRISIS CORPORATE GOVERNANCE ON DOMESTIC ENGINEERING ENTERPRISES

The state of crisis of corporate governance in is studied along with the common signs and causes of crisis on domestic engineering enterprises. The paper elucidates the concept of crisis of corporate governance. The main features of the effectiveness of crisis corporate governance are highlighted.

Keywords: crisis corporate governance, corporate governance, crisis management.

УДК 332.01
JEL Q120

О. Піменова, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено сільськогосподарську кооперацію як чинник забезпечення конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки України за умов глобалізації. Проаналізовано досвід розвинених країн розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Обґрунтовано важливість розвитку сільськогосподарських кооперативів в Україні.

Ключові слова: аграрний сектор, соціо-екологоекономічні форми господарювання, сільськогосподарська кооперація, конкурентоспроможність, фермерство.

Вступ. Розвиток аграрного сектору національної економіки характеризується певними особливостями, серед яких вплив глобалізаційних процесів на сільське господарство. В умовах ринкової економіки для України важливого значення набуває не тільки приєднання до світових інтеграційних процесів, а й вибір конкурентоспроможної соціо-еколого-економічної форми господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентного розвитку господарювання в умовах глобалізації висвітлені у працях таких учених як: В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, М.А. Булат, В. М. Геєць, Н.І. Гражевська, А. Ковальський, Ю.М. Лопатинський, Л.В. Молдаван, Н.А. Новічкова, П.Т. Саблук, С.О. Савицька, та інших.

Разом з тим, незважаючи на чисельність та ґрунтовність наукових розробок недостатньо висвітленими залишаються в першу чергу аспекти, пов'язані з дослідженням соціо-еколого-економічних форм господарювання в сільському господарстві, зокрема сільськогосподарської кооперації, як чинника забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки в умовах глобалізації.

Мета роботи – дослідити конкурентну соціо-еколого-економічну форму господарювання для аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність сільськогосподарської галузі залежить від багатьох чинників, серед яких – вплив глобалізаційних процесів на розвиток аграрного сектору України.

© Піменова О., 2013

Термін "глобалізація" походить від французького "global" тобто планетарний, всеосяжний та означає всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків та взаємозалежностей [1, с. 126].

На думку Н. І. Гражевської, "глобалізація є закономірним наслідком взаємовпливу та взаємопереплетення множинності локальних трансформацій різних невидих соціально-економічних систем, планетарна самоорганізація яких породжує нову якість світо господарського розвитку". [2, с. 133].

Основним завданням глобалізація сільського господарства є вирішення найголовнішої глобальної проблеми – забезпечення продовольством населення землі. На думку російської вченої Н. А. Новікової, глобалізація сільського господарства пов'язана з формуванням всеохоплюючого реального сектору, який забезпечує його обслуговування та передбачає кооперацію сільськогосподарських виробників та споживачів [3, с. 36].

Сільськогосподарська кооперація як особлива форма господарювання в сільському господарстві є чинником конкурентоспроможності малих та середніх господарств, основних виробників сільськогосподарської продукції [4, с. 81]. Конкурентний ефект кооперації полягає в реалізації членами кооперативу економічних переваг від членства в ньому, дозволяючи при цьому уникати посередницьких послуг, спільно використовувати об'єкти соціальної та виробничої інфраструктури і за рахунок цього знижувати собівартість продукції. Водночас сільськогосподар-

ська кооперація є не тільки економічно вигідною, а й соціально-екологічною формою господарювання, оскільки з одного боку забезпечує самозайнятність його членів та створює додаткові робочі місця для сільського населення, а з іншого – раціональне використання природних ресурсів та дбання про навколишнє середовище членами кооперативу, які виступають не тільки сільськогосподарськими виробниками, але й сільськими мешканцями, які живуть і працюють в селі.

Світовий досвід свідчить, що саме через сільськогосподарські кооперативи фермери реалізують переважну частину виробленої сільськогосподарської продукції. У Франції, наприклад, через кооперативи фермери продають до 70% зерна. В розвинених країнах таких як Франція та Німеччина сільськогосподарська кооперація представлена у вигляді кооперативних союзів. Наприклад, у французьке об'єднання SICA-Atlantique входять 70 збутових кооперативів, створених 58 тис. фермерських господарств, через яке фермери реалізують близько 20% усього зерна Франції [5]. В Німеччині найпотужнішою сучасною сільськогосподарською структурою є Німецька федерація Райфайзен, до складу якої входять три німецькі асоціації, що представляють інтереси сільськогосподарських кооперативів: Німецький Союз Райфайзен; Федерація німецького народного банку та Райфайзенбанк; Центральна федерація об'єднаної комерційної групи. Сільськогосподарські кооперативи ефективно працюють та розвиваються по всій території Німеччини, яка поділяється на 16 земель і в кожній землі представлений сільськогосподарський кооператив (табл.1).

Таблиця 1. Представленість сільськогосподарських кооперативів в Німеччині

№ п/п	Назва кооперативу	Місто
1	Німецька асоціація Райфайзен (DRV)	Бонн
2	Німецька асоціація Райфайзен (DRV)	Берлін
3	Центральний товарний кооператив Райфайзен Реїн-Маїн	Кельн
4	WGZ-Банк	Дюсельдорф
5	Винодільний кооператив Мозельленд	Бернкастель-Кус
6	R+V Страхування	Візбаден
7	Агравіс Райфайзен АГ; Реїнська-Вестфалія кооперативна асоціація	Мюнстер
8	Кооперативна асоціація; Агравіс Райфайзен АГ	Ганновер
9	Кооперативна асоціація Везер-Емс	Ольденбург
10	Німецький центр товару Райфайзен	Франкфурт
11	Курсен-Тюрінген центр товару Райфайзен	Кассель
12	Кооперативна асоціація	Ной-Ізенбург
13	Німецький центральний кооперативний союз Райфайзен Шульце-Деліч	Хемніц
14	Райфайзен ЦГ (ZG)	Карлсруе
15	Баден-Вюртемберг кооперативна асоціація Райфайзен Шульце-Деліч	Штургарт
16	Комбікормовий завод Райфайзен	Вюрцбург
17	Сільськогосподарський кооператив Баєрн Райфайзен Шульце-Деліч; БайВа	Мюнхен

*Джерело: Складено автором за даними: [6]

Одним з найпотужніших сучасних німецьких кооперативів є Центральний товарний кооператив (ЦТК) Райфайзен Реїн-Маїн (Reiffeisen Waren -Zentrale Rein-Main (RWZ), який об'єднує первісні кооперативи, що представлені в 200 місцях земель Німеччини тобто по всій країні. ЦТК "Райфайзен" не тільки об'єднує та обслуговує німецьких фермерів та виноробів, а й створює додаткові робочі місця для сільських мешканців (табл. 2).

До основних видів діяльності ЦТК Райфайзен Реїн-Маїн можна віднести: переробка зернових та виробниц-

тво кормів для годування тварин; спільне використання та обслуговування сільськогосподарської техніки; організація збору, прийому, очистки та зберігання зерна; організація збору, постачання, зберігання та переробки картоплі, постачання палива, біомаси, біодизелю, газу, змащувальних матеріалів та олій, вуглю (табл. 2). Основні показники діяльності ЦТК Райфайзен Реїн-Маїн представлені в таблиці 2.

**Таблиця 2. Основні економічні показники господарської діяльності
Центрального товарного кооперативу Райфайзен Рейн-Майн в мільйонах євро**

№ п/п	Показники	2010	2011
1	Оборот	1909,7	2299
2	Інвестиції та основний капітал	31,1	28
3	Валовий дохід	212,3	235,8
4	Чистий дохід	8,5	8,1
5	Сума балансу:	524,8	513,0
	основний (інвестиційний) капітал	193,1	206,6
	оборотний капітал в тому числі:	330,5	305,6
	власний капітал	94,4	102,6
	запозичений капітал	378,1	346,6
6	Співробітники	2594	2689
7	Члени кооперативу	161	155

*Джерело: Складено автором за даними: [6]

Аналіз фінансових показників ЦТК Райфайзен Рейн-Майн дозволяє стверджувати, що оборот кооперативу дуже значний, оскільки в кількісному виразі у 2011 році склав 5,83 млн. тонн, що на 7,5% більше ніж у попередньому 2010 році та у грошовому виразі у 2011 склав 2229,12 млн. євро, що на 20,4% більше ніж у попередньому 2010 році. Валовий дохід кооперативу є основною статтею, що впливає на збільшення обороту, який у 2011 році виріс до 235,8 млн. євро, тобто збільшився на 23,6 млн. євро у порівнянні з 2010 роком. Дохід кооперативу склав у 2011 році 8,5 млн. євро, що трохи нижче за попередній 2010 рік. У зв'язку із розширенням господарської діяльності, яка направлена на підвищення конкурентоспроможності фермерів, збільшуються і витрати кооперативу, які у 2011 році склали 117,8 млн. євро, що на 6,4 млн. євро більше у порівнянні з 2010 роком.

Отже, аналіз досвіду розвитку сільськогосподарської кооперації в Німеччині дозволяє стверджувати, що сільськогосподарський кооператив є ефективною, соціально-економічною формою господарювання в аграрному секторі економіки в умовах глобалізації, оскільки з одного боку надаючи необхідні послуги господарствам-членам сприяє їх конкурентоспроможності та ефективного господарюванню, а з іншого – забезпечує зайнятість сільського населення, самозайнятість фермерів при збереженні їх господарської самостійності у співпраці з кооперативом.

В Україні згідно закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" сільськогосподарська кооперація представлена у вигляді виробничих та обслуговуючих кооперативів. На відміну від виробничого, обслуговуючий кооператив не займається виробництвом сільськогосподарської продукції, а тільки надає послуги своїм членам. Порівнюючи українські сільськогосподарські кооперативи з німецькими на сучасному етапі розвитку сільського господарства, можна зробити висновок, що сільськогосподарська кооперація в Україні тільки починає розвиватись, оскільки за німецькою класифікацією в Україні представлені переважно первісні кооперативи з кількома видами діяльності. Найбільш представленими видами діяльності в українських обслуговуючих кооперативах є машинна кооперація – спільне використання

сільськогосподарської техніки та збут сільськогосподарської продукції. Однак, окремі українські сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не тільки розширюють свої види діяльності, а навіть приймають участь в міжнародних програмах, перемагають та залучають грантові кошти на розвиток кооперативу у сфері обслуговування господарств-членів з метою підвищення конкурентоспроможності фермерів. Одним з таких кооперативів є Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив (СОК) "Західний", який створено 2 квітня 1999 року в с. Обарів Рівненського району Рівненської області на базі реорганізованої Асоціації фермерських господарств "Фермер" в кількості 15 фермерських господарств. Кооператив працює на засадах добровільного членства та об'єднання вступних та майнових пайових внесків для обслуговування переважно членів кооперативу. Метою діяльності СОК "Західний" є поліпшення умов виробничої діяльності фермерів та підвищення їх економічної ефективності господарювання через забезпечення членів кооперативу та інших сільськогосподарських виробників високоякісними збалансованими комбікормами для всіх видів продуктивних тварин. Крім цього, пріоритетним напрямком діяльності кооперативу є надання інформаційно-консультаційних послуг по впровадженню нових ефективних технологій годівлі та утримання тварин.

Станом на 1 січня 2012 року в кооперативі нараховується 215 членів, в тому числі 121 асоційований член.

Село Городок, де в даний час базується кооператив, знаходиться в західній частині Рівненської області, на відстані 10 кілометрів від обласного центру. Найближча залізнична станція, з окремими під'їзними коліями від бази знаходиться на відстані одного кілометра.

В 1998 році СОК "Західний" виграв тендер і розпочав співпрацю з США за міжурядовою програмою "Допомога фермерам"(USAID – VOCA) за якою одержав технічну допомогу обладнанням для виробництва комбікормів. Крім цього в кооперативі було проведено тренінги та навчання спеціалістів за 5-річною навчальною програмою з залучення волонтерів з США. Співпраця за цим проектом продовжувалась 5 років і завершилась у 2004 році.

Таблиця 3 Склад членів та пайовий капітал сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу "Західний"

№ п/п	Всього	Фізичні особи	Юридичні особи
1	Чисельність членів	110	82
2	Чисельність асоційованих членів	131	109
3	Пайові внески	75600	0
4	Додаткові внески	120707	120707

*Джерело: Складено автором самостійно

Основні напрями діяльності кооперативу:

- виробництво комбікормів;
- очистка, зберігання та реалізація зерна.

Таблиця 4 Основні види діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу "Західний"

Види діяльності	Напрями діяльності	Частка, %
Переробка зернових та виробництво кормів для годування тварин	Продаж комбікормів та змішування окремих компонентів	90
Зберігання та реалізація зерна	Надання послуг по очистці, зберіганню та реалізації зернових та зернобобових культур	10

Джерело: Складено автором самостійно

СОК "Західний" приймає на переробку переважно фуражне зерно від своїх членів та інших клієнтів згідно укладених договорів про переробку продукції. Кооператив виготовляє комбікорми з власного зерна клієнта домішуючи необхідні інгредієнти, або повністю з усіх

складників придбаних в кооперативі. Ціни на послуги з переробки та вартість готових комбікормів представлені в таблиці 2.16. За бажанням клієнта комбікорми можуть бути розсипні або гранульовані.

Таблиця 5. Послуги з переробки та вартість готових комбікормів Сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу "Західний"

№	Марка	Вид тварин та птиці	Ціна за 1 тону з ПДВ, грн			БМВД 25%
			повна	переробки	зерно*, кг	
1	ККБ-1	Бройлери віком 1-30 днів	3 660			
2	ККБ-2	Бройлери віком від 30 днів	3 300			
3	КСП-1	Поросята вагою від 5 до 10кг	4 440	2 100	650	
4	КСП-2	Поросята вагою від 10 до 20кг	3 450	1 470	700	
5	КСГ-1	Поросята вагою від 20 до 50 кг.	2 880	1 110	730	4,44
6	КСФ-1	Свині на відгодівлі від 50кг	2 400	870	840	3,48
7	КСС-1	Свиноматки поросні 1-го періоду	2 760			
8	КСС-2	Свиноматки поросні 2-го періоду і підсисні	2 940			
9	КВТ-1	Телята віком 20-60 днів	4 200	1 860	700	4,86
10	КВТ-2	Телята віком 60-180 днів	2 880	1 290	720	4,62
11	КВК-1	Дійні корови	1 920	720**	720	2,88
12	КВС-1	Сухостійні корови	1 860	640**	800	2,40
13	КВВ-1	Для відгодівлі ВРХ	2 040	664**	750	2,64

*Джерело: Складено автором за даними кооперативу СОК "Західний"

Процес виробництва гранул і комбікормів на СОК "Західний" передбачає термальну обробку (з температурою вищою за 65°C), яка вбиває велику кількість шкідливих мікробів, в тому числі і сальмонелу. Всі БМВД (білково-мінеральні-вітамінні добавки) призначені для змішування з перемеленими зерновими сумішами в пропорції 1:3. Комбікорми збалансовані по сирому протеїну, обмін-

ній енергії, вітамінах та мінералах, не містять гормонів та стимуляторів росту. За бажанням замовника кооператив може комбікорми виготовляти з власного зерна замовника з доплатою за переробку, або обмінюватися на зерно пропорційно до середньоринкових цін.

Основні показники діяльності СОК "Західний" представлено в таблиці 6.

Таблиця 6. Основні економічні показники господарської діяльності Сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу "Західний"

Показники	Фактично		План 2012 р.
	2010 р.	2011 р.	
Середньорічна чисельність працівників, чол.	2	3	5
В тому числі зайнятих в господарській діяльності	1	1	3
Основні виробничі засоби, тис. грн.	115	142,5	290
В тому числі основного (господарського) призначення	102	134,2	273
Оборотні засоби, тис. грн.	11,5	18,2	46,0
Валова продукція (тис. грн.)	204,1	232,8	320,0
Валовий дохід, тис. грн.	215,5	241,8	350,0
Річний фонд оплати праці, тис. грн.	24,4	38,1	60,0
Середньорічна оплата праці одного працівника, грн.	12,2	12,7	12,0
Балансовий прибуток, тис. грн.	15,6	22,8	45,0
Рівень рентабельності, %	7,2	9,3	12,8

*Джерело: Складено автором за даними кооперативу СОК "Західний"

Аналіз фінансових показників СОК "Західний" дозволяє стверджувати, що:

1. Кооператив нарощує обсяги виробництва, балансовий прибуток і рівень рентабельності, тобто розширюється.

2. Збільшення виробництва продукції здійснюється за рахунок збільшення виробничих потужностей, які в 2012 році зросли більш як в 2 рази в порівнянні з 2011 роком. Віддача від основних виробничих потужностей зменшилася: якщо в 2011 році була 1,73 гривні з 1

гривні засобів (232,8/134,2), то в 2012 році скоротилася до 1,17 гривні (320/273).

3. На підприємстві збільшується кількість робітників, в 2012 році втричі зросла кількість робітників зайнятих в господарській діяльності. Продуктивність праці на підприємстві знизилася більш ніж вдвічі, оскільки рентабельність виробництва зросла лише на 37,6% (12,8/9,3*100% – 100%).

4. Зростання загальної кількості працівників на підприємстві є важливим показником соціальної складової

діяльності кооперативу, оскільки кооператив забезпечує зайнятість сільського населення.

5. Рентабельність продажу хоча і зростає із року в рік проте знаходиться поки що на досить низькому рівні.

Висновки. Аналіз зарубіжного досвіду аграрного сектору дав підстави визначити, що посилення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції в умовах глобалізації можливе на засадах розвитку сільськогосподарської кооперації, такої форми господарювання в системі аграрних відносин, яка збалансовано поєднує економічну, соціальну та екологічну складові. Зокрема, доведено, що раціональне господарювання забезпечують лише ті форми господарювання, які враховують соціально-економічну та геофізичну специфіку сільського господарства, особливості сільськогосподарської праці та методів господарювання. Найбільш поширеними серед таких форм є фермерські та селянські господарства, які об'єднуються у сільськогосподарські кооперативи.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії. Навч. посіб. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2008 – 263 с. – (Вища освіта XXI століття).
2. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін: Монографія – К.: Знання, 2008. – 431 с.
3. Новичкова Н. Закономерности глобализации мирового сельского хозяйства и ее проявление в сельском хозяйстве России: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Новичкова Наталья Александровна. – М., 2004. – 195 с.
4. Піменова О.В. Малі форми господарювання як чинник конкурентоспроможності АПК. / О.В. Піменова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – № 39. – 2011. – С. 83-87 (0,4 д.а.).

Е. Піменова, асист.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследована сельскохозяйственная кооперация как фактор обеспечения конкурентоспособности в аграрном секторе экономики Украины в условиях глобализации. Проанализирован опыт развитых стран развития сельскохозяйственной обслуживающей кооперации. Обоснована важность развития сельскохозяйственных кооперативов в Украине.

Ключевые слова: аграрный сектор, социо-экологоэкономические формы хозяйствования, сельскохозяйственная кооперация, конкурентоспособность, фермерство.

O. Pimenova, Assistant of Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

AGRICULTURAL COOPERATION AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS IN AGRARIAN SECTOR UNDER GLOBALIZATION

Agricultural cooperation as a factor of providing of competitiveness in agrarian sector of Ukraine under globalization is studied. Experience of developed countries of development agricultural serve cooperation is analyzed. An importance of development of agricultural cooperatives in Ukraine is confirmed.

Key words: agrarian sector, socio-ecologoeconomic forms of economy, agricultural cooperation, competitiveness, farming.

УДК 331.101.6
JEL J53

Т. Костенко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕИМУЩЕСТВ СИСТЕМЫ КАЙДЗЕН ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Раскрыто сущность системы кайдзен, ее основные элементы и возможности использования в повышении производительности труда. Проанализирована специфика внедрения кайдзен в Японии, США и Европе, а также в Украине и России. Дана сравнительная характеристика традиционного и кайдзен-менеджмента.

Ключевые слова: кайдзен, традиционный менеджмент, производительность труда, оптимизация производства.

Постановка проблемы. В современных условиях ведения бизнеса будущее компаний, желающих занять лидирующие позиции в сложной конкурентной среде, зависит от активного стремления к долгосрочному развитию, повышению производительности труда, эффективному управлению инновациями, достижению слаженных и профессиональных действий каждого работника предприятия.

5. Молдаван Л. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://dt.ua/articles/60696>.

6. Сайт Центрального товарного кооперативу Райфайзен Рейн-Майн. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.rwz.de/>

7. Закон "Про сільськогосподарську кооперацію". [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0>

8. Піменова О. В. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як чинник конкурентного господарювання малих і середніх господарств в Україні / О.В. Піменова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка. – №148. – 2013. – С. 58-61.

9. Булат М. А. Державна підтримка в системі регулювання сільськогосподарства: автореф. дис. ... к.е.н.: 08.00.03 / Булат Марія Андріївна; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. – Київ, 2010. – 19 с.

10. Гець В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Гець; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с.

11. Ковальські А. Польський агробізнес в період глобалізації та європейської інтеграції / А. Ковальські // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 167-178.

12. Лопатинський Ю. М. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток вітчизняного аграрного сектора. [Електронний ресурс] / Ю. М. Лопатинський // Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці. – Електронні дані. – Режим доступу: http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_5/4.pdf

13. Новичкова Н. Закономерности глобализации мирового сельского хозяйства и ее проявление в сельском хозяйстве России: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Новичкова Наталья Александровна; Российский государственный социальный университет. – М., 2004. – 195 с.

14. Савицька С. О. Транснаціоналізаційні фактори інтеграції України у світове господарство: автореф. дис. ... к.е.н.: 08.00.01 / Савицька Світлана Олександрівна; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – Київ, 2010. – 18 с.

Надійшла до редакції 15.09.13

По нашему мнению, японская стратегия кайдзен, основанная на непрерывном совершенствовании всех процессов в компании, – это эффективный путь достижения лидирующих позиций на рынке без значительных финансовых затрат.

Анализ последних исследований и публикаций.

Использованию системы кайдзен в управлении производством посвящены работы таких украинских и зарубежных ученых, как: Вадан О. [1], Гончарова И. [3], Комиренко В. [8], Марков В., Рабунец П. [7], Рингис А. [11], Роговая И. [12] и другие. Повышение производительности труда в свою очередь исследуют: Гришнова О., Диесперов В., Игнатовский П., Ильин В., Пасека А., Ревенко А., Яковлев Р. и другие. В то же время в научной литературе нет работ, которые описывают взаимосвязь между использованием системы кайдзен на предприятии и повышением производительности труда.

Цель статьи – исследование возможности использование японского опыта управления на украинских предприятиях для повышения производительности труда.

Изложение основного материала исследования.

"Система кайдзен" – это постоянное стремление к совершенствованию, воплощенное в конкретные формы, методы и технологии. Слово кайдзен состоит из двух частей: KAI – "изменение" и ZEN – "мудрость", "хороший", "к лучшему" [2]. В Японии этот метод используют компании Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita. В России кайдзен внедряют только крупные предприятия – ГАЗ, РУСАЛ. Так как эта система зародилась в компании Toyota, ее в основном пытаются применять на автомобильных заводах и других производственных предприятиях. Вместе с тем она может эффективно работать в любой компании, создающей собственный товар или услугу [7].

Масааки Имаи, основатель данной системы, представлял кайдзен как стратегию-зонтик, объединяющую многие методы оптимизации производства и повышения эффективности (рис. 1).

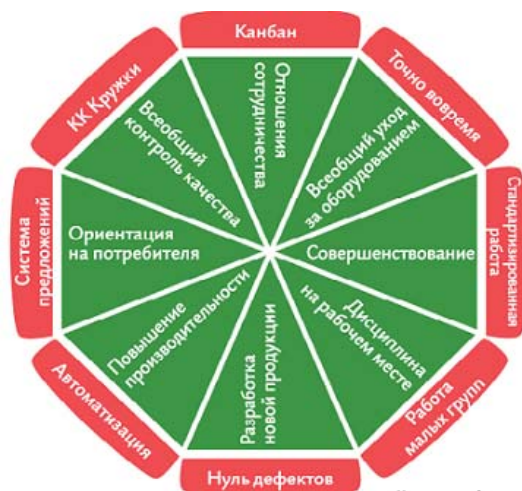


Рис.1. "Зонтик" кайдзен

Источник: [6]

Кайдзен определяет две главные функции менеджмента: поддержание, направленное на обеспечение выполнения стандартных рабочих процедур, и совершенствование – улучшение существующих стандартов. В основе кайдзен лежит принцип "никогда не удовлетворяться существующим положением вещей" [1].

Постоянное совершенствование процессов и операций в стиле кайдзен имеет пошаговый характер (рис. 2) и основывается на движении к полному устранению затрат, не добавляющих реальную ценность для потребителя.



Рис. 2. Этапы реализации системы кайдзен на предприятии

Источник: составлено автором

В процесс улучшения ведения бизнеса вовлекаются все работники – от руководителя самого верхнего звена, до рядового сотрудника. Каждый сотрудник организации предлагает небольшие улучшения на регулярной основе. В большей степени предложения по улучшению не носят глобального характера, а являются незначительными усовершенствованиями. В этом и заключается суть системы кайдзен – большое количество

малых, незначительных улучшений приводит к существенному улучшению качества выполняемой работы.

За 60-летний период внедрения кайдзен компания Toyota добилась невероятных успехов в бизнесе; вышла на лидирующие позиции в своем секторе, и сегодня её конкурентоспособность очень высока.

Особенности внедрения кайдзен в различных странах представлены в табл. 1.

Таблица 1. Специфика внедрения кайдзен в Японии, США и Европе, а также в Украине и России

Параметр	Япония	США и Европа	Украина, Россия
Цели в развитии персонала	Развитие специфичных для компании знаний, навыков, отношений	Развитие навыков, нацеленных на повышение производительности	Отсутствие плана развития персонала
Методы развития персонала	Перемещение между разными видами деятельности внутри компании	Развитие через повышение сложности заданий по основному виду деятельности, тренинги	Обучение, ротация по основной деятельности
Срок реализации	При поддержке руководства и внедрении культуры на всех уровнях концепция применяется в течении 30 – 40 лет	Часто применение концепции прекращается через 1 – 3 года – в результате смещения фокуса руководства	Прекращение применения после получения быстрых результатов или при неполучении быстрых результатов
Особенности внедрения	Строгая дисциплина	Недостаток дисциплины в планировании, выполнении и закрытии проектов	Скептицизм, слабая поддержка со стороны руководства
Обучение персонала	Регулярное внутреннее обучение сотрудников, участие менеджмента	Внешнее обучение (меньше объем и адаптивность обучения)	Недооценка роли обучения

*Источник: [6]

Первыми в России внедрением элементов кайдзен занялись в начале 2000-х годов предприятия машиностроения: Группа ГАЗ и ПАО "КамАЗ". В первый же год полученный экономический эффект на ПАО "КамАЗ" составил более 600 млн. рублей, а за последние шесть лет эта цифра выросла до астрономических 23 млрд. рублей. За это время было подано 707 тысяч кайдзен-предложений по улучшению производственного процесса, а также высвобождено 364 тыс. кв. метров площадей, которые неэффективно использовались компанией, кроме того в январе 2009 года выработка на одного сотрудника на заводе составляла 152 тыс. рублей в месяц, а в 2012 году – 260 тыс. Таким образом, предприятие за три года улучшило свою работу практически на 70%, а внедрение бережливого производства "КамАЗу" обошлось всего в 152 млн. рублей – менее 1% от полученной впоследствии прибыли [16].

Философию кайдзен называют сильнейшей философией японского менеджмента. Мировой опыт это доказывает. Для украинских предприятий философия кайдзен может стать еще одним шагом к процветанию. Однако украинские компании не спешат с внедрением таких систем управления качеством, как кайдзен. Это можно объяснить многими причинами. Прежде всего, это отсутствие теоретической и практической базы, ярких примеров преобразований, экономическая нестабильность. Важны также различия в ментальности – украинские работники со страхом и враждебностью относятся к изменениям, тем более кардинальным. Основной же проблемой в применении принципов кайдзен в Украине является высокая текучесть кадров (по сравнению с пожизненным наймом сотрудников в средних и крупных японских компаниях) и небольшой стаж работы сотрудников, ведь самые ценные идеи генерируются не ранее чем через 3-5 лет работы на одном месте.

Однако уже сегодня можно назвать примеры успешного внедрения философии кайдзен в Украине.

В 2007 году компания Кока-Кола Бевериджиз Украина во главе с генеральным директором Марчел Мартином начала внедрение философии кайдзен. За пять лет 90% сотрудников украинского завода Кока-Кола вовлечены в кайдзен и в компании уже видны позитивные сдвиги. Например, несколько лет назад, еще до

внедрения кайдзен, в компании действовала программа инноваций, когда за каждое рационализаторское предложение сотруднику предлагалась существенная вознаграждение. Однако за полгода не было подано ни одной заявки. Сегодня благодаря концепции кайдзен поступает восемь – девять предложений в неделю. В результате ежегодная экономия составила более 3 млн. грн. [17]. Так, система кайдзен, основана фактически на идеях и навыках персонала, ведет к повышению эффективности работы компании, а сотрудники тем самым чувствуют вовлеченность в деятельность компании и повышают свою производительность.

Еще один пример выигрыша руководства от внедрения системы кайдзен просматривается на фирме Elio, которая является представительством компании "Тойота" в Украине. Новая философия ведения бизнеса позволила Elio на 30% сократить производственные расходы, уменьшить количество сотрудников и увеличить объем производства [11]. Так, кайдзен стимулирует работников постоянно предлагать улучшения и внедрять их в режиме ежедневной работы, что положительно влияет на эффективность деятельности организации. Следовательно, компании, использующие кайдзен, повышают рентабельность и конкурентоспособность и при этом обходятся без крупных капиталовложений: упор делается на повышение производительности труда, уменьшение затрат и улучшении качества продукции.

За 3 года практики кайдзен на мебельной компании "Снайт" состоялось:

- сокращение арендуемой площади с 6 тыс. метров до 3,5 тыс. метров;
- сократился средний срок выполнения заказов с 24 дней до 8, в результате чего выросла оборачиваемость и снизились затраты;
- протяженность производственной линии уменьшилась со 150 метров до 60 метров;
- сократилась численность персонала с 120 до 65 человек, но повысилась их производительность труда [11].

Ежедневные улучшения не требуют серьезных финансовых затрат. Для осуществления кайдзен нужно, чтобы люди использовали свой разум и концентрировали внимание на выполняемых работах. При этом процессы кайдзен часто незаметны или едва различимы.

мы, а их результаты редко проявляются сразу. Глобальные же инновации всегда требуют крупных инвестиций для покупки новых технологий, оборудования. Система, созданная в результате внедрения инновации, неизбежно деградирует, если не прилагать усилий сначала к ее поддержанию, а затем и к совершенствованию.

Эффект от инновации постепенно снижается из-за острой конкуренции и устаревания стандартов. Кайдзен же помогает обеспечить неуклонный подъем.

Основные отличия кайдзен от традиционного менеджмента представлены в табл. 2.

Таблица 2. Сравнительная характеристика традиционного- и кайдзен-менеджмента

Характеристики	Традиционный подход	Система кайдзен
Основная цель	Опередить конкурентов	Завоевать потребителей
Рынок	Компания производит, что может произвести	Компания производит то, что нужно потребителям
Ориентация менеджмента	На результат	На процесс и результат
Культура менеджмента	Проблемы решаются после их возникновения	Действия принимаются до того, как возникает проблема, чтобы предотвратить ее появление
Отношение к изменениям	Изменения должны происходить как можно реже	Изменения должны происходить ежедневно
Роль руководителей	Босс	Тренер
Отношение к персоналу	Сотрудники рассматриваются как "добытки" прибыли	Сотрудники рассматриваются как основные активы
Решение проблем	Поиск решения проблем ведется в комнате для переговоров	Поиск решения проблем ведется на месте их возникновения
Регламенты и процедуры	Пишутся раз и навсегда	Динамичны и рассчитаны на постоянные изменения
Рабочее место	Рассматривается как источник проблем	Рассматривается как источник улучшений
Обучение персонала	Проводится только для определенного круга сотрудников	Проводится для всех сотрудников
Методы работы	Ориентированы на постоянство (консерватизм)	Ориентированы на улучшения
Управленческая информация	Доступ к внутрикорпоративной информации ограничен	Доступ к информации открыт
Ответственность персонала	Ответственность группы	Личная ответственность за свою деятельность
Отношение к проблемам	Сам факт существования проблемы – проблема	Проблемы рассматриваются как стимул к улучшениям
Поиск первопричины проблемы	Не выражен	Организация поиска и устранения первопричины проблемы
Повод для изменений	Главный критерий – прибыль; есть прибыль – нет повода для изменений	Необходимость удовлетворять потребности клиентов и превзойти их ожидания
Участие в изменениях	Специалисты или "отобранный персонал"	Все сотрудники
Значения показателей	Важно повысить среднее значение показателей эффективности работы, не учитывая отклонений от него	Важно устранить нежелательные отклонения от среднего значения показателей эффективности работы
Изобретательство и новаторство	Удовлетворенность существующим положением	Постоянное сомнение во всем, что существует, стремление всё улучшить
Постановка целей	Исполнители имеют ограниченную возможность предварительного согласования целей	К разработке целей привлекаются исполнители
Объект контроля	Контролируются показатели результата – прибыль, объем продаж и т.д.	Контролируются показатели процесса – время исполнения операций, качество полученной продукции, удовлетворенность потребителей и т.д.
Ориентация производителя	На акционера	На потребителя

**Источник: составлено автором*

Сотрудники японских компаний, практикующих систему кайдзен, реализуют десятки предложений по улучшениям в год. Такой подход к работе повышает эффективность труда (рис. 3) и является инструментом саморазвития сотрудников.



Рис. 3 Кайдзен в повышении производительности труда

**Источник: составлено автором*

Если предприятие только начинает внедрять кайдзен без внешних инвестиций, то обычные результаты, которых можно достичь через короткое время, – это сокращение срока выполнения заказа в 5-10 раз, рост производительности труда на 50-200 процентов, снижение затрат на 10-30 процентов, снижение брака на 30-80 процентов, обходясь без крупных капиталовложений [13].

Убедительным доказательством эффективности концепции является превышение уровня рационализаторства на предприятиях в Японии и в западных странах. В 1989 году (когда только начинали активно говорить о системе кайдзен) в Японии было внедрено 83% всех рационализаторских предложений, тогда как в Германии – 40%, а в США – только 30%. В Германии на одного работника в год приходится 0,15 рационализаторских предложений, тогда как в Японии этот показатель свыше 30 [15].

Идеология кайдзен предполагает методичное, постепенное и долгосрочное совершенствование всех составляющих бизнес элементов. Внедрение этой системы может дать видимый эффект через несколько лет.

Преимущества системы кайдзен:

1. Эту систему можно применять для любых предприятий.

2. Изменения не видны снаружи, так как шаг изменений небольшой.

3. Система не требует значительных финансовых затрат на реструктуризацию компании, так как основные изменения происходят на местах.

4. Вовлеченность персонала в процесс изменений/улучшений (если цель изменений правильно донесена до сотрудников)

5. Улучшение качества продукции, отношений, сервиса.

Выводы. Таким образом, кайдзен – это эффективный подход к ведению бизнеса, который без значительных издержек ведет к улучшению работы организации. В современных условиях термин обозначает систему взаимосвязанных действий, приводящих к повышению качества продукции, технологий, процессов, корпоративной культуры, производительности труда, надежности, лидерства, дисциплины и других аспектов деятельности компании и системы управления, а также – к снижению брака, издержек и потерь. Сегодня кайдзен является одной из ключевых концепций менеджмента. Будучи органичной и естественной для Японии, она может быть весьма уместна и эффективна и для бизнесов других стран в силу своей экономичности и последовательности.

Сегодня многие элементы кайдзен прочно вошли в практику управления ведущих предприятий мира и являются перспективными для украинского бизнеса. Для большинства украинских предприятий особенно ценным является положение системы кайдзен, где делается акцент на человеческий фактор, на то, что люди постоянно должны находить возможности для улучшения своей деятельности. Действительно, каждый на своем рабочем месте видит имеющиеся недостатки, мешаю-

щие работать лучше, качественнее, эффективнее. Но довольно редко эта ценная информация используется для конкретных изменений ситуации к лучшему. Часто все заканчивается на уровне неформального общения с коллегами. К тому же не все проблемы может решить непосредственный руководитель, а обращение к высшему руководству требует усилий и времени. Поэтому следует обратить особое внимание на создание реального и достаточно простого механизма подачи, рассмотрения и реализации предложений, идей работников предприятий, ведь такая практика стала мощным стимулом повышения производительности труда во многих успешных компаниях мира.

Таким образом, опыт японских компаний в управлении производством на основе системы кайдзен, можно применить и для украинских предприятий в целом и в частности для повышения производительности труда.

Список использованных источников

1. Вадан О. Кайдзен. Системные принципы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizentropy.biz/articles/79-kajzen-sistemnye-principy.html>.
2. Высшая школа бизнеса МГУ имени М. В. Ломоносова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mgubs.ru/?id=810&news>.
3. Гончарова І. І. Застосування принципів філософії кайдзен у діяльності підприємств сфери послуг // Маркетинг: теорія і практика. – Луганськ, 2008. – № 14. – С. 58–63.
4. Имаи, Масааки. Кайдзен: Ключ к успеху яп. компаний / [Пер. с англ. И. Гутман; Науч. ред. Ю. Адлер]. – 2-е изд. – М.: Альпина бизнес букс: Приоритет, 2005. – 271 с.
5. Имаи, Масааки. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества / [Пер. с англ. Д. Савченко; Ред. П. Суворова, С. Турко]. – М.: Альпина Бизнес Букс: Приоритет, 2005. – 345 с.
6. Кайдзен (kaizen) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://formatta.ru/pages/id/325>.
7. Марков В., Рабунец П. Кайдзен – долгосрочная стратегия японского менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.leaninfo.ru/2010/06/11/kaizen-dolgosrochnaya-strategiya-yaponskogo-menedzhmenta/>.
8. Коміренко, Василь. Кайдзен-філософія українсько-японських відносин / Василь Коміренко, Ольга Попета, Оксана Коміренко // Зовнішні справи. – 2011. – № 3. – С.30-34.
9. Лайкер, Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Дж. Лайкер. – М.: "Альпина Паблишер", 2011. – 440 с.
10. Оно, Т. Производственная система Тойоты: уход от массового производства. – М.: Издательство ИКСИ, 2012. – 192 с.
11. Рингис, Анастасия. Кай и дзен: как и зачем украинские собственники внедряют на предприятиях японскую систему менеджмента кайдзен // Инвестгазета. – 2012. – 12-18 марта (№ 10). – С. 42-43.
12. Роговая, Ирина. Кайдзен: опыт внедрения 5S // Менеджер по персоналу. – 2012. – № 2. – С. 28-38.
13. Усамонова Эльви. Время делать кайдзен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=25935.
14. Швед В. В. Кайдзен менеджмент – японский шлях сучасних підприємств // Науковий вісник. – 2011. – № 10 (135). – С. 13–19.
15. Энциклопедия производственного менеджера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/kaizen-sistema.html>.
16. Ханова В. Пощупать кайдзен // "Эксперт Юр". – 2013. – №13-14 (253) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/south/2013/14/poschupat-kajdzen/>.
17. Марчел Мартин. Секрет успеха – внедрение нового подхода в работе с персоналом: интервью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/upravlenie_biznesom/intervyu/marchel_martin_generalnyy_direktor_koka_kola_beveridzhiz_ukraina_sekret_nashego_uspeha_vnedrenie_novogo_podhoda_v_rabote_s_personalom.

Надійшла до редакції 25.09.13

Т. Костенко, асп.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ВИКОРИСТАННЯ ПЕРЕВАГ СИСТЕМИ КАЙДЗЕН ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Розкрито сутність системи кайдзен, її основні елементи та можливості використання у підвищенні продуктивності праці. Проаналізовано специфіку впровадження кайдзен в Японії, США і Європі, а також в Україні та Росії. Наведено порівняльну характеристику традиційного та кайдзен менеджменту.

Ключові слова: кайдзен, традиційний менеджмент, продуктивність праці, оптимізація виробництва.

T.Kostenko, postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TAKING ADVANTAGES OF KAIZEN TO IMPROVE LABOUR PRODUCTIVITY

The paper encapsulates the essence of kaizen system, its main elements and the possibility of use it in enhancing labour productivity. The study examines a specific of kaizen implementation in Japan, the U.S. and Europe as well as in Ukraine and Russia. The comparative analysis of traditional and kaizen management is presented.

Keywords: kaizen, traditional management, labour productivity, optimization of production.

АНОТАЦІЯ ТА ЛІТЕРАТУРА (ЛАТИНІЗАЦІЯ)

G. Fyliuk, Doctor of Economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

PROBLEMS AND WAY OF INCREASE OF UKRAINIAN COMPANIES' COMPETITIVENESS
UNDER GLOBALIZATION

The paper exposes key aspects of company's competitiveness. An absence of competitive enterprises in Ukraine is proved. Internal reasons of low level of their competitiveness caused by activity of Ukrainian companies are characterized. External reasons of low level of Ukrainian companies' competitiveness which are caused by special issues of their macroeconomic and microeconomic environment are exposed. The role of competition in ensuring of competitiveness of Ukrainian companies is shown. The author argues that under the absence of efficient competitive environment and formation of civilized market relations Ukrainian enterprises do not use established ways of reaching competitive advantages. The paper proves that such reasons determine a necessity of improvement of current mechanisms and methods of solving this problem or searching new ones. Recommendations towards increase of competitiveness of companies in Ukraine are suggested. Among them are increase of quality of government institutions, development of competition institute, implementation of "efficient competitor" strategy, debureaucratization of economy; reduction of market entry and exit barriers; improvement of the system of providing benefits and state aid for a companies, etc.

1. Alekseev, S.B., 2004. Teoreticheskie aspekty konkurentosposobnosti predpriyatij. Ekonomika: problemy teorii' ta praktyky, 191(2), Dnipropetrovsk: DNU, pp. 614–619.
2. Spiridonov, I., 1997. Mezhdunarodnaja konkurencija i Rossija. Moskva: INFRA-M.
3. Bol'shaja jekonomicheskaja jenciklopedija, 2007. Moskva: Eksmo.
4. Baumgarten, L.V., 2005. Analiz metodov opredelenija konkurentosposobnosti organizacij i produkcii. Marketing v Rossii i za rubezhom, 4, pp. 72–85.
5. Centr kompleksnyh doslidzhen' z pytan' antymonopol'noi' polityky Antymonopol'nogo komitetu Ukrai'ny, 2013. Tendencii' zmin stanu konkurentnogo seredovyshha v ekonomici Ukrai'ny u 2011 roci: Zvit pro naukovu-doslidnu robotu. Kyi'v, Antymonopol'nyi komitet Ukrai'ny, p. 113.
6. Shumpeter, J., 1983. Teorija ekonomicheskogo razvitija. Moskva: Progress.
7. Krush, P.V., and Maksymenko, I.A., 2004. Reguljujucha funkcija derzhavy ta ii' rol' u formuvanni rynkovogo instyucijnogo seredovyshha. Naukovi praci DonNTU. Serija: ekonomichna, 75, p. 227.
8. Dement'jev, V.V., and Vyshnevs'kyj, V.P., 2011. Chomu Ukrai'na ne innovacijna derzhava: instyucijnyj analiz. Ekonomichna teorija, 3, p. 6.
9. The 2011 Index of Economic Freedom [online] Available at: <<http://www.heritage.org/index>> [Accessed 6 October 2013]
10. International property rights index. 2013 Report [online] Available at: <<http://www.propertyrightsalliance.org/userfiles/2013%20International%20Property%20Rights%20Index-PRA.pdf>> [Accessed 6 October 2013].
11. Mizhnarodna finansova korporacija, 2011. Investycijnyj klimat v Ukrai'ni: jakym jogo bachyt' biznes: Analitychna dopovid'. Kyi'v, Mizhnarodna finansova korporacija, p. 13.
12. Val'ter, Zh., and Val'ter, Zh., 2005. Konkurentosposobnost': obshhij podhod. Moskva: Rossijsko-Evropejskij Centr Jekonomicheskoy Politiki (RECJeP), p. 19.
13. Tochka bifurkacii'. Chitke vidmezhuvannja vlady vid biznesu mozhe rozblokovaty potencial dlja rozvytku Ukrai'ny [online] Available at: <<http://tyzhden.ua/Politics/56999>> [Accessed 6 October 2013].

A. Shegda, Doctor of Economics, Professor,
T. Onysenko, postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

INNOVATION MANAGEMENT TOOLS IN PUBLISHING COMPANIES

This article is devoted to the highly topical issue of modern publishing business as innovation management. introduction of technological innovation, measured as a promising strategy for the development of a constructive industry. The paper deals with main problems in managing of publishing companies. The reference consider of innovation management tools. In the article are exams the problems of books trend decline which require publishers introducing innovative methods of production and distribution. It was found that while the tools can be used. The process of innovation management with the following basic tools like as marketing innovation bench marketing, franchising, engineering innovation. It was found that while the tools can be used. So, the aim of the article is to analyze the modern tools of innovation management in the publishing field.

1. Vejer J. Socyologija tehnyky: genezys formirovanyja y upravlenija socyotehnycheskymy systemamy. Referatyvnyj zhurnal. Socyjal'nye y gumanytarne nauky. Serija 11 Socyologija: RZh/RAN YNYON. – M., 2011 №4. – 180 s.
2. Anan'yn O. Ekonomika: nauka y lyly ykusstvo // Voprosy ekonomiky IX 2007 №11, s. 5-7
3. Shumpeter, Jozef A. Teorija ekonomicheskogo rozvytku : doslidzh. prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidotka ta ekon. cyklu / Jozef A. Shumpeter; per. Vasylja Starka; [peredm. Bazhal Ju. M.]. – K. : Kyjevo-Mogyl. akad., 2011. – 241, [1] s. : il.
4. Kanchenko Je. V. Innovacijnyj rozvytok vydavnycho-poligrafichnogo kompleksu Ukrai'ny / Je. V. Kanchenko // Visnyk. – L'viv, 2012. – N 725: Problemy ekonomiky ta upravlinnja. – S.85–89.
5. Lozovs'kyj O. M. Upravlinnja innovacijnoju dijal'nistju na pidpryjemstvah / O. M. Lozovs'kyj // Aktual'ni problemy ekonomicheskogo i social'nogo rozvytku regionu. – Donec'k, 2012. – T. 2. – S. 103–107.
6. Zheljuk L. Instrumentarij innovacijnogo menedzhmentu v narodnogospodars'komu upravlinni: teoretyko-metodologichni aspekty / L. Zheljuk // Nauk. zap. – Ternopil', 2006. – Vyp.16. – S.100–102.
7. Kotljarevs'kyj Ja. V. Innovacijna dijal'nist' u vydavnycho-poligrafichnij galuzi Ukrai'ny // Tehnologija i tehnika drukarstva. – K., 2009. – Vyp. 1–2 (23–24). – S.72–79.

8. Polishhuk N. V. Systema upravlinnja innovacijnoju dijəl'nistju pidpryjemstv / N.V.Polishhuk// Visnyk. – Chernivci, 2011. – Vyp. 3 (43): Ekonomichni nauky. – S.141–145.
9. Suhorukova O. A. Innovacijna polityka u vydavnycho-poligrafichnomu kompleksi / O.A.Suhorukova // Visnyk social'no-ekonomichnyh doslidzhen'. – Odesa, 2000. – Vyp.6. – S.328–332.
10. Shpylyk S. V. Proces formuvannja konkurentnoi strategii na prykladi vydavnytstva "Pidruchnyky & posibnyky" / S.V.Shpylyk // Visnyk. – L'viv, 2009. – №657: Menedzhment ta pidpryjemnytstvo v Ukraïni: etapy stanovlennja i problemy rozvytku. – S.124–131.

O. Grishnova, Doctor of Economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
O. Brintseva, PhD in Economics, Associate Professor
Kiev National Economic University named after Vadim Hetman, Kyiv

IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY IN THE PRACTICE OF THE MANAGEMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

The essence of environmental responsibility as part of CSR is proved in the article. The general evaluation of the most significant environmental problems in Ukraine is given. The lack of interest in environmental protection in domestic business is identified (it's indicated by the rapid increase in costs of utilities to pay the environmental tax, while the rate of growth of capital and current expenditure on environmental protection is minimal). The estimation of the level of implementation of environmental responsibility in the management practices of leading Ukrainian companies according to their non-financial reports is proved. The evaluation of environmental indicators by the standard GRI in reports of socially responsible companies are performed. The extremely low level of implementation of environmental responsibility in the practice of management of companies – ranking leaders at CSR in Ukraine is determined. The necessity of improving the environmental responsibility at all levels is substantiated.

1. Des Jardins J. Corporate Environmental Responsibility. Journal of Business Ethics. Vol. 17, # 8, p. 825-838.
2. Sotsial'na vidpovidal'nist': teoriya i praktyka rozvytku: monohrafiya / [A.M. Kolot, O.A. Grishnova ta in.]; za nauk. red. d-ra ekon. nauk, prof. A.M. Kolota. – K.: KNEU, 2012. – 501, [3] s.
3. European Commissions. Environment. Implementation of Community environmental legislation. [Electronic recourse] – Available at: http://ec.europa.eu/environment/legal/implementation_en.htm
4. Environmental Performance Index 2012. EPI Rankings [Electronic recourse] – Available at: <http://epi.yale.edu/epi2012/rankings>.
5. Environmental Performance Index 2012. Country Profile: Ukraine [Electronic recourse] – Available at: <http://epi.yale.edu/epi2012/countryprofiles>
6. Kontsepsiya natsional'noyi ekolohichnoyi polityky Ukrayiny na period do 2020 roku [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-%D1%80>
7. Sostavlen reyting samyih "zelyonyih" kompaniy Ukrainyi [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupu: <http://biz.liga.net/all/industriya/novosti/2076006-sostavlen-reyting-samykh-zelenykh-kompaniy-ukrainy.htm>
8. Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2011 rik. – K.: Vydavnytstvo "Konsul'tant", 2012. – 559 s.
9. Reytnh sotsial'no vidpovidal'nykh kompaniy Ukrayiny za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti u 2010 r. Kontraktu [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupu: <http://kontrakty.ua/proekty/rejtingi/16287-kto-poluchil-propusk-v-prilichnoe-obshhestvo-rejting-sotsialno-otvetstvennykh-kompaniy-ukrainy>
10. Reyting sotsialno otvetstvennykh kompaniy Ukrainyi – 2011 [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://kontrakty.ua/rankings/147>
11. GVardiya. Reyting sotsialno otvetstvennykh kompaniy Ukrainyi – 2012 [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://kontrakty.ua/rankings/207>
12. Reyting sistemnosti v sfere KSO – 2013 [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: http://kontrakty.ua/doc/rating_CSR_2013.pdf
13. Індекс прозорості 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.csr-ukraine.org/rezultati_indeksu_prozorosti.html
14. Індекс прозорості 2012. – K.: 2012 – 28 c.
15. Kotler Filip, Li Nensi. Korporativna sotsial'na vidpovidal'nist'. – K.: Standart, 2005. – 302 s.
16. Otchet ob ustoychivom razvitii "Sistem Kepital Menedzhment" za 2010-2011 godyi. Natsionalnyiy biznes. Otvetstvennoe liderstvo: [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.scm.com.ua/uk/sustainability/reports/2012/>
17. Era ustoychivogo rosta. Konturyi buduschego. Otchet o deyatel'nosti v oblasti ustoychivogo razvitiya v 2010–2011 kompanii "DTEK" [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.sustainability.scm.com.ua/media/documents/era-ustoychivogo-rosta.pdf>
18. Ot rabocheho mesta k mestnyim soobschestvam. Sotsialnyiy otchet kompanii "Metinvest" za 2009-2010 gg. [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: http://www.metinvestholding.com/upload/metinvest/content/105/Metinvest_CSR_Report_2009-2010.pdf
19. Otchet o korporativnoy sotsialnoy otvetstvennosti PAO "ArcelorMittal Krivoy Rog" Investiruya v bezopasnuyu ekologichnuyu stal [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: http://www.arcelormittal.com/kryviyrih/images/pdf/ArcelorMittal_CSR_Report_2010.pdf
20. Vpered i ozhidaniya. Otchet o progresse po vyipolneniyu printsipov Globalnogo Dogovora OON. Kompaniya "Interpayp". [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: http://www.interpipe.biz/files/GC_Interpipe_2009.pdf
21. Korporativnyiy sotsialnyiy otchet PAO "Dnepropetsstal" za 2011 g. [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupu: http://www.dss.com.ua/media/rus/company/information-material/DSS_CSR_2011.pdf
22. Richnyy zvit "Prykarpattyabooblenerho" za 2012 r. "My obyayemo zelenu liniyu – liniyu zhyttya" [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.oe.if.ua/oe_2012.pdf

23. Zvit za staloho rozvytku kompaniyi "Obolon" za 2011-2012 rr. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://obolon.ua/files/news/ZVIT%20Obolon%20CSR%202011-2012.pdf>

24. Otchet po sotsialnoy otvetstvennosti kompanii Carlsberg Ukraine za 2010-2011 gg. "Growth responsibly" [Elektronnyy resurs]: Rezhym dostupu: http://www.unglobalcompact.org/system/attachments/15014/original/_Carlsberg_Ukraine.pdf?1334928435

25. Sotsial'nyy zvit kompaniyi "SAN InBev Ukrayina" za 2010-2011 roky [Elektronnyy resurs]: Rezhym dostupu – http://www.ab-inbev.com/pdf/ABInBev_GCR-08-09_full.pdf

26. Ekologicheskie pokazateli (EN) GRI Version 3.0 [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupa: <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G3-Environment-Indicator-Protocols.pdf>

D. Bayura, Doctor of Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

FORMATION OF CORPORATE GOVERNANCE PRINCIPLES FOR SOCIAL RESPONSIBILITY

Promotion of corporate governance based on social responsibility to avoid the many corporate risks and resolve corporate conflicts. That requires the development of social dialogue with interested persons and corporations certainly contribute to this process of convergence of corporate governance systems. Currently the corporate governance problems are not solved, not only in Ukraine but also in developed countries. However, European companies are actively integrated into the Alliance for Corporate Social Responsibility and partnership with the European Commission. The theoretical and methodological aspects of perfection of the system of corporate management domestic joint-stock companies are considered on principles of justice, transparency, accountability and corporate social responsibility taking into account globalization.

1. Tret'yakov M. Konvergencija modelej korporativnogo upravlenija// Voprosy jekonomiki. 2004. № 1. – S. 129-140.
2. Kondrat'ev V.B. Korporativnoe upravlenie i investicionnyj process. – M.: Nauka, 2003. – 318 s.
3. Kotler F., Nensi L. Korporativna social'na vidpovidal'nist'. Jak zrobiti jakomoga bil'she dobra dlja vashoi kompanii ta suspil'stva/Per. z angl. S. Jarinich. – K.: Standart, 2005. – 302 s.
4. Hajd A. Korporativnoe upravlenie v Evrope// Problemy teorii i praktiki upravlenija. 2002. – №4. – S.95-106.
5. Korporativnoe upravlenie v Rossii: est' li shans dlja uluchshenij?//Institut korporativnogo prava i upravlenija. – M.: 2001, 29 s.
6. Rumjancev S.A. Ukraïns'ka model' korporativnogo upravlinnja: stanovlennja ta rozvitok/ K.: T-vo "Znannja", KOO, 2003. – 149 s.
7. Vartist' u korporativnomu upravlinni //Proekt MFK "Korporativnij rozvitok v Ukraïni". – K.: Kruglij stil, №7-8, 2004.
8. Dzheffri Saks. Volna korporativnyh prestuplenij v global'noj jekonomike//Jelektronnyj resurs: Project Syndicate, www.project-syndicate.org. Perevod s anglijskogo – N. Zhdanovich, 2011 g.
9. Bajura D.O. Sistema korporativnogo upravlinnja v Ukraïni: stan ta perspektivi rozvitku: monografija/ D.O. Bajura // – K.: Vidavnicho-poligrafichnij centr "Kiïvs'kij universitet", 2009. – 288 s.
10. Bajura D.O. Konvergencija sistem korporativnogo upravlinnja v umovah globalizacii/ D.O. Bajura // Finansi Ukraïni. – 2008. – №2 (147). – S. 26 – 36.
11. Bajura D.O., Kutovij O.V. Strukturni zmini v korporativnij modeli upravlinnja FRN// Ekonomika i upravlinnja. Naukovo-praktichnij zhurnal. – 2013. – № 2. – S. 107-113.

V. Lagutin, Doctor of Economics, Professor,
U. Yasko, postgraduate student
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

EFFECT OF COMPETITION ON INNOVATIVE DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF ECONOMY

There was investigated the interaction of competition, innovation development and competitiveness of the economy. Authors insist that creation of conditions for conscientious competition is one of the most important stimulus for innovative development. The model of effective competition is described and is showed the significant role of rapid introduction of innovations. Financial activity and the dynamic of innovation introduction of industrial companies is analyse. The position of Ukraine in innovation sphere is showed in global ranking. The positive tendency of software market growth is described through extending of their specialization and outsourcing on the world market. Authors state that economic competition is the base for innovative development.

1. Shumpeter Y., 1995. Capitalism, Socialism and Democracy. Translated by V.S. Avtonomov. Moskva: Ekonomika.- 540 p.
2. Sherer F. Market Structure and the Employment of Scientist and Engineers / F. Sherer // American Economic review. – 1967. – №57. – P. 524-531.
3. Heyets', V., 2008. Priorities for national economic development in the context of globalization challenges. Kyiv: Kyivs'kyj natsional'nyy torhovel'no-ekonomichnyy universytet.
4. Ihnatyuk, A., 2009. Industry Markets and Innovation. Teoretychni ta prykladni pytannja ekonomiky [journal], 20, pp. 90-100.
5. Fedulova, L., 2012. Conceptual model of innovation strategy of Ukraine. Ekonomika i prohnouzuvannja [journal], 1, pp. 87-101.
6. Fylyuk, H., 2007. Monopoly, competition and innovation problem. Konkurenciya. Visnyk Antymonopol'noho komitetu Ukrayiny[journal], 4, pp. 26-35.
7. Talakh, V., 2011. Competition and innovation in the economy of Ukraine. Visnyk Kyivs'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu [journal], 4, pp. 5-12.
8. Sokolova, E., 2012. Competition in innovative markets: features the identification and analysis. Voprosy ekonomiky [journal], 9, pp. 126-139.

9. Aghion P. A Shumpeterian Perspective on Growth and Competetion / P. Aghion, M. Howitt // *Advances in Economics and Econometrics*: D. Kreps ed. – Cambridge: Cambridge University Press. – 1997. – P. 279-317.
10. Kam'en, M., 2003. Struktura rynku i innovatsiy: obzor. Vekhy ekonomicheskoy mysly. v 6 t. – T.5: Teoriya otraslevykh rynkov
11. Romanyshyn, V., 2011. Competition as a factor of innovation development of economy. *Konkurentsiya. Visnyk Antymonopol'noho komitetu Ukrainy*[journal], 3, pp. 16-22.
12. The global competitiveness report 2012–2013. [Електронний ресурс] // *World economic forum*. – // Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2012-13.pdf.
13. Obzory y otraslevye reytny: vysokye tekhnolohyy, 2012. TOP-100 Reytnykh luchshykh kompanyy Ukrainy, 2, pp. 90–99.

E. Orekhova, Doctor of Economics, Professor
Volga Institute of Economy, pedagogy and law, Russia

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE STUDY OF THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

In this article the concept and structure of the competitiveness of the national economy, its features and characteristics are disclosed from the perspective of systematic approach. It is shown that the competitiveness of the national economy is provided by the competitiveness of its subsystems and components. The combination of these elements into a single system leads to an additional, synergistic effect, generated not by individual parts of the system, but their relationship and joint action. The competitiveness of the national economy is not simply the sum of the competitiveness of its regions, sectors and cross-cutting systems, individual producers production. All levels of competitiveness of the national economy have two-way communication. The seat of national economy of Russia in the global competitiveness rankings is characterized based on a comparative analysis of the level of competitiveness of national economies around the world. The character of the influence of global trends, political factors, the characteristics of the specific historical stage of development on the process of formation and improvement of the competitiveness of the national economy were analyzed.

1. Dollar D., Wolf E. The Global Competitive // *Journal of International Economics*. 2003. № 27 (3 – 4). Oxford university press. – P. 199 – 220.
2. Dunn M. The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization // *American Economic Review*. 1990. № 80. – P. 511 – 528.
3. Ljubimceva S.V. Transformacija jekonomicheskikh sistem / S.V.Ljubimceva. – M.: Jekonomist#, 2003. – S. 57.
4. Mogilevskij V.D. Metodologija sistem. – M.: Jekonomika, 1999. – S. 27.
5. Rossiya v globalizirujushhemsja mire: strategija konkurentosposobnosti / Otv. red. D.S.L'vov, D.E.Sorokin. – M., 2005. – S. 16.
6. Parahina V.N., Parahin K.A. Konkurentosposobnost' regiona kak jekonomicheskaja kategorija. // *Sbornik nauchnykh trudov. Seriya "Jekonomika"*, vyp.5. – Stavropol': Severo-Kavkazskij gosudarstvennyj tehnikeskij universitet, 2002. – S. 88 – 89.
7. Vsemirnyj jekonomicheskij forum: rejting global'noj konkurentosposobnosti 2012–2013. // *Centr gumanitarnykh tekhnologij*. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949> Data obrashhenija: 10.03.2013.

A. Kaminsky, Doctor of Economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

GENESIS AND STRUCTURE OF CREDIT BUREAUS SYSTEM IN UKRAINE.

Structured on three stages the genesis of credit bureau system in Ukraine is presented. The characteristic singularities of each stage are highlighted. Based on the study of the genesis and specificity of development of credit histories bureau system the thesis about the formation of oligopolistic credit reporting market structure in Ukraine is grounded. It is shown that during development one functions of bureau are modified and some new are appeared. The competitive advantages and strategies of major players are investigated. It is shown that current volume of bureau data enables to realize effectively the procedures of verification of borrowers, scoring, monitoring and provide the support for collection procedures. The proposals for improving of bureau system functioning in Ukraine is formulated. The main factors which suppressed the development of credit reporting market have been identified.

1. Credit Reporting Systems and the International Economy, edited by M.Miller; Cambridge: MIT Press, 2003. – 465 pp.
2. Jappelli T. Information sharing, lending and defaults: Cross-country evidence / Jappelli T., Pagano M. // *Journal of Banking & Finance*, 2002. Vol. 26. – P. 2017–2045.
3. Simovic V. The impact of the functional characteristics of a credit bureau on the level of indebtedness per capita: Evidence from East European countries / Simovic V. Vaskovic V., Rankovic M. and Malinic S. // *Baltic Journal of Economics*, 2011, vol. 11, issue 2. – P. 101-130.
4. Nevmerzhič'kij E.I. Rozvitok kreditnih bjuro v Ukraїni: Avtoref. dis. ... kandidata ekonomichnih nauk: Rozvitok kreditnih bjuro v Ukraїni : avtoref. dis ... kand. ekon. nauk: 08.00.08 / Nevmerzhič'kij E.I. / Kiїvs'kij nacional'nij ekonomichnij universitet imeni V. Get'mana. – Kiїv, 2011. – 20 s.
5. Kirhner R. Vdoskonalennja sistemi funkcionuvannja bjuro kreditnih istorij: Osnovni rekomendacij / Kirhner R., Dzhuchchi R, Kravchuk V. – Institut ekonomichnih doslidzhen' ta politichnih konsultacij, 2012. – 27 s.
6. Zakon Ukraїni "Pro organizaciju formuvannja ta obigu kreditnih istorij" vid 23 chervnja 2005 roku № 2704-15 // *Vidomosti Verhovnoї Radi Ukraїni*. – 2005. – № 32.
7. Oficijnij sajт Ukraїns'kogo bjuro kreditnih istorij [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <http://ubki.ua/>
8. Oficijnij sajт Pershogo Vseukraїns'kogo bjuro kreditnih istorij [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: www.pvbki.com.
9. Oficijnij sajт Mizhnarodnogo bjuro kreditnih istorij [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: <https://credithistory.com.ua>.
10. Osnovni pokazniki dijal'nosti bankiv Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: https://bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.

E. Mazurin, PhD in technical Sciences, associate Professor,
I. Lapushkin, degree seekers
MSTU named N.Bauman, Russia

THE CHOICE OF FORMS OF COOPERATION WITH THE USE OF A MATRIX "THE LANDSCAPE OF ENTERPRISE"

The article gives the solution of the urgent tasks of increasing the efficiency and competitiveness of the enterprise in the conditions of the intra-industry division of labour. To solve this problem the author's method of choice of forms of cooperation. The proposed method consists in the use of multidimensional matrix "landscape of the enterprise". In the "landscape of the enterprise" is used five groups of indicators process: indicators input indicators output indicators control indicators required in the process of resources, indicators of functioning of the process. Each group of indicators consists of a set of indicators. As indicators management proposed to use copyrighted performance indicators management: integrated indicator of the cost of management, integrated indicator of management error, coefficient of the quality of regulation, the ratio of overhead costs, the coefficient of efficiency of regulation. For calculation of the quantitative control is proposed to use the control circuit developed by the company "Integrator of IT" together with the Department "Economics and organization of production" MSTU named N.Bauman.

1. Han D. Planirovanie i kontrol': koncepcija kontroliuga: Per. s nem./ Pod red. I predisl. A.A.Turchaka, L.G.Golovacha, M.L.Lukashevicha. – M.:Finansy i statistika, 1997. – 800 s.
2. Fal'ko S.G. Kontrolling dlja rukovoditelja. – M.: Institut kontrollinga, 2006. – 196 s.
3. Malysheva L.A. O processah, processnom upravlenii, i ne tol'ko... // Upravlenie kompaniej № 4, 2006. – S.5-21.
4. Pavlenkov M.N., Bikmaeva A.V. Metodika kontrollinga: vybora ob'ektov sravnenija // Rossijskoe predprinimatel'stvo № 10 Vyp. 1 (193) 2011. – S. 64-69.
5. Lapushkin I.I. Model' opredelenija vzaimozamenjaemyh processov na osnove "landshafta predprijatija" – Kontrolling № 2(48) 2013. – S.56-63.
6. Lugovoj R.A., Soloduhin K.S., Chen A.Ja. Modeli podderzhki processov prinjatija strategicheskikh reshenij v vuze // Universitetskoe upravlenie. № 4 2012. – S. 26-34.
7. Avdeeva Z. K., Kovrigina S. V., Makarenko D. I. Kognitivnoe modelirovanie dlja reshenija zadach upravlenija slabostrukturirovannymi sistemami (situacijami) // UBS. 2006. №16. – S. 26-39.
8. Malysheva L.A. Sbalansirovannaja sistema pokazatelej: balans riskov i vozmozhnostej // Upravlencheskij uchet i finansy, № 2 (10) 2007. – S.11-18.

N. Skopenko, Doctor of Sciences, Associate Professor
National University of Food Technologies, Kyiv,
N. Andreyuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINATION OF INTEGRATIONAL INTERACTION

In the article risks of integrational interaction at various stages of integration are identified and classified. It is proposed to consider the risks according to their level of occurrence. Classification of the species manifestations of risk was created. It takes into account the complex nature of integration, existence of multiple subjects of integrational processes, complex relationships between risk types based on similarities elements of division and allows to group the types of risks by selected criteria, which often cause adverse effects in the formation of integrated structures. This classification enables identification of risk factors for their thorough and comprehensive analysis to determine the risk profile of the integration process. For a comprehensive study of the integration risk it is proposed to identify risky situations at different stages of the integration process.

1. Vitlins'kij V.V. Rizikologija v ekonomici ta pidpriemnictvi: [Monografija] / Vitlins'kij V.V., Velikoivanenko P.I. – K.: KNEU, 2004. – 480 s.
2. Il'jashenko S.N. Sovershenstvovanie podhodov k ocenke riska proektov innovacionnogo razvitija / S.N. Il'jashenko // Visnik Sums'kogo derzhavnogo universitetu. Serija: Ekonomika. – 2001. – № 6–7. – S. 100–104.
3. Shegda A.V. Riziki v pidpriemnictvi: ocinjuvannja ta upravlinnja: [navchal'nij posibnik] / A.V. Shegda, M.V. Golovanenko. – K.: Znannja, 2008. – 271 s.
4. Starostina A. O. Upravlinnja rizikami v ekonomici: suchasnij stan ta integral'nij pidhid / A.O.Starostina, V.A.Kravchenko // Problemi sistemnogo pidhodu v ekonomici [Elektronne naukovie fahove vidannja]. – 2009. – № 2. – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_2/Kravchenko_209.htm.
5. Pikus R.V. Upravlinnja finansovimi rizikami: [navchal'nij posibnik] / R.V. Pikus, N.V.Prikazjuk.. – K.: Znannja, 2010. – 598 s.
6. Jenciklopedija finansovogo risk-menedzhmenta / Pod. Red. A. A. Lobanova i A. V. Chugunova/- M.: Al'pina Pablisher, 2010. – 931 s.
7. Shapkin A.S. Jekonomicheskie i finansovye riski. Ocenka, upravlenie, portfel' investicij / A.S. Shapkin. 2-e izd. – M: Izdatel'sko-torgovaja korporacija "Dashkov i K0", 2004. – 544 s.
8. Mostens'ka T.L. Osnovni pidhodi do viznachennja riziku pri zdijisnenni integracii /Mostens'ka T.L., Skopenko N.S. // Naukovi praci Nacional'nogo universitetu harchovih tehnologij. – K. : NUHT. – 2012. – № 45 – S. 177-184.
9. Soskin O. Finansovo-ekonomichni riziki rozvitku Ukraïni v umovah suchasnoï krizi / Oleg Soskin // Ekonomika i upravlinnja. – 2009. – № 4. – S. 20-31.
10. Tjuleneva Ju.V. Integracijnij pidhid viznachennja rizikiv pidpriemstva / Ju.V.Tjuleneva / /Efektivna ekonomika [Elektronne naukovie fahove vidannja]. – 2013. – № 1. – Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1716>.
11. Skopenko N.S. Obr'untuvannja docil'nosti formuvannja ta rozvitku integrovanih ob'ednan' v APK Ukraïni / N.S. Skopenko // Visnik Kiïvs'kogo nacional'nogo universitetu im. T.Shevchenka. Ekonomika – K. : VPC "Kiïvs'kij universitet", 2011. – №. 123. – S. 44-47.

T. Lytvynenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS CONDITION OF INCLUDING UKRAINE IN EUROPE AND WORLD ECONOMIC SPACE

The thesis that companies' activities for introduction of corporate social responsibility stimulates the speed of the processes of the technical upgrade, modernization of company's activity and increase of its profitability is proved within the article. Those Ukrainian companies, which have high index of activities transparency, are also the most profitable. However, we can't observe any significant increment of number of companies joining the Global agreement. One of the explanations we could name is the unproved idea supported by some politicians and economists about a shadow ('black') market that allegedly allows creating workplaces and taking off social tension in society on the certain stage. Insignificant values of index of citizens' trust to activity of industries holds on the development socially of responsible business. Trust considered as a part of the general social capital. The Government of Ukraine must support initiative of companies to introduce social responsibility of business, as many European governments do it. It is also important to inform society of advantages of CSR.

1. Malik Ya. Evropeyskiy Soyuz [Tekst] / Ya. Malik, O. Kirichuk, I. Zalutskiy. – Lviv, 2006–610 s.
2. Goncharuk A. I. Regionalna torgovelno-ekonomichna integratsiya Ukraini ta ES: stan, problemi i perspektivi / A. I. Goncharuk, O. O. Usenko // Mizhnarodna yekonomichna politika: nauk. zhurn. / M-vo osviti i nauki, molodi ta sportu Ukraini, DVNZ "Kiiv. nats. yekon. un-t im. V. Getmana"; golov. red. D. G. Luk'yanenko. – K.: KNEU, 2011. – № 12–13. – S. 98–132.
3. Osadcha N. V. Kharakteristika protsesu integratsii Ukraini do Evropeyskogo Soyuzu (ES) [Tekst] / Osadcha N. V. // Yekonomichnyi visnik Donbasu. – № 3–(25), 2011. – S. 71–81.
4. Nova strategiya Evropeyskoi komisii z korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti (KSV) 2011-2014: shvidshe, vishche, silnishe. Ekspertnyi komentar vid Tsentru "Rozvitok KSV" [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu http://www.csr-ukraine.org/ctrategiya_evropeyskoi_komisii_.html].
5. Programa integratsii Ukraini do ES, skhvalena Ukazom Prezidenta Ukraini vid 15.09.2000 r. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : www.customs.gov.ua].
6. Indeks prozorosti y pidzivnosti kompaniy / Tsentr rozvitku korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [Elektronniy resurs] // Rezhim dostupu: http://www.csr-ukraine.org/rezultati_indeksu_prozorosti.html]
7. Diana Farrell. Skrytyye ugrozy neformalnoy ekonomiki. [Elektronnyy resurs] // The McKinsey Quarterly – 2004 – №3 – Rezhim dostupa: http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue07/11_0204.aspx?tid=27
8. Golovko L.S. Sotsialniy kapital: sutnist ta problemi rozvitku [Tekst] Golovko L.S. // Derzhava ta regioni. Naukovo-virobnichiy zhurnal. Seriya: Ekonomika ta pidpriyemnitstvo, 2012 r., № 1 (64)- s. 5-9.
9. Stezhko N. Rol sotsialnogo kapitalu v zabezpechenni innovatsiynogo rozvitku [Tekst] / Stezhko N. // Ekonomika. – 2010 – № 1 (101) – S.47-51.
10. Dem'yanenko Yu.V. Model otsinyuvannya rivnya sotsialnogo kapitalu pidpriemstv sferi poslug [Tekst] / Yu.V. Dem'yanenko // Visnik Zaporizkogo natsionalnogo universitetu. – 2011. – № 1 (9). – S. 102–108.
11. I.Kirichenko. Tsinnisni prioriteti + motivovana diyalnist // Dzerkalo tizhnya // № 16(113) – 27 kvitnya 2013 r. – s.12.
12. Khmelko V. Ye. Sotsialnaya napravlenost lichnosti: nekotoryye voprosy teorii i metodiki sotsiologicheskikh issledovaniy.[monografiya] – K.: Politizdat Ukrainy, 1988. – 279 s.

A. Otroshko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

EXTERNALITIES: A CRITIQUE OF FALSE REPRESENTATIONS

The article refutes some of the misconceptions about the externalities. Particular attention is paid to the critical analysis of traditional approaches to the justification of the need for government intervention in markets in the case of externalities. It is shown that in the case of negative externalities extremely serious manifestation of failure of markets is the lack of compensation for damages from those who does, to those who suffer. Accordingly, the state regulation of negative externalities should be aimed primarily at providing such compensation. On the other hand, those who create positive externalities have no grounds to claim compensation from those who receive uncompensated benefits. Therefore, the duty of the state to provide such compensation is not included.

1. Mjenk'ju N.G. Principy jekonomiks / N.G. Mjenk'ju. – 2-e izd. – SPb: Piter, 2002. – 496 s.
2. Sloman Dzh. Jekonomiks / Dzh. Sloman. – 5-e izd. – SPb.: Piter, 2005. – 832 s.
3. Bomol U.Dzh., Blajnder A.S. Jekonomiks. Principy i politika / U.Dzh. Bomol, A.S. Blajnder. – M.: JuNITI-DANA, 2004. – 927 s.
4. Pigu A. Jekonomicheskaja teorija blagosostojanija, t. 1. / A. Pigu. – M., "Progress", 1985. – 512 s.
5. Samujel'son P.Je., Nordhaus V.D. Jekonomika / P.Je. Samujel'son, V.D. Nordhaus. – 16-e izd.: M.: Vil'jams, 2003. – 688s.
6. Makonnell K. R., Brju S. L. Jekonomiks [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.be5.biz/ekonomika/e016/05.htm>
7. Otroshko O.V. Suspil'ni blaga: ujavni ta dijsni vidminni risi / O.V. Otroshko // Teoretichni ta prikladni pitannja ekonomiki: zb. nauk. prac'. – K.: Kiiv. un-t. – Vip. 26. – 2011. – S. 70-74.
8. R. Kouz "Problema social'nyh izderzhkek" [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.libertarium.ru/l_lib_firm05.

L. Chubuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

METHODS OF CALCULATING DISCOUNT AND CAPITALIZATION RATES TO VALUATING REAL ESTATE IN ACCORDANCE WITH MARKETS CONDITIONS

The existent methods of determination of the discount and capitalization rates for the valuation of the profitable real estate are analyzed from point of their prevalence, advantages and lacks of application. The alternative methods for setting the discount rates are selected (Galasyuk's method). There are resulted recommendations in relation to approaching calculated size of the discount and capitalization rates to the real market information. In particular, expansion of the use of actually attained level of the expected return on the invested capital is offered. The actual values of capitalization rates on the office, commercial, ware-house real estate market in the capital of Ukraine are examined for period from 2008 to 2013, which evidence of considerable changeability of investment return indexes. There is confirmed the necessity of increasing the size of corrections in supply price to the level 18-20% for calculation of the capitalization rates after the method of market extraction. There is also propagates the account of additional market factors at the construction of recapitalization rates after the Invud's method: annual growth (decline) of leasing rates that are obtained from the profit real estate object; annual growth (decline) of cost of the real property object; a percent of diminishing of cost of the real estate object in result of all kinds of depreciation (when residual value differ from a zero).

1. Drapikovskiy O., Ivanova, I., 2011. Problema nevyznachenosti na rynku nerukhomosti. Visnyk otsinky, №2, ss. 34-37. (ukr.).
2. Damodaran, A., 2004. Investitsionnaya otsenka. Instrumenty i tehnika otsenki lyubiyh aktivov. Moskva, Alpina Biznes Buks, 1342 s. (rus.).
3. Kamnev I.M., Zhulina A.Yu., 2012. Metody obosnovaniya stavki diskontirovaniya. Problemy ucheta i finansov, №2 (6), ss. 30-35. (ukr.).
4. Leyfred L.A., 2009. Metod pryamoy kapitalizatsii. Obobschennaya model Invuda. On-layn biblioteka otsenschikov. http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_article-model_inwood.htm
5. Mihaylets V.B., 2005. Esche raz o stavke diskontirovaniya v otsenochnoy deyatel'nosti i metodah dohodnogo podhoda. Voprosy otsenki, №1, ss. 2-13. (rus.).
6. Savelev, A.V., 2012. Metod rynochnoy ekstraktsii dlya obosnovaniya koeffitsienta kapitalizatsii. Ekonomika nedvizhimosti. Otsenka. Byulleten RWAY, sentyabr, №210, ss. 160-166. (rus.).
7. Lebed N.P., Mendrul A.G., Lartsev V.S. i dr., 2003. Otsenka imuschestva i imuschestvennykh prav v Ukraine: monografiya. Kiev, OOO "Informatsionno-izdatelskaya firma "Print-Ekspers", 715 s. (ukr.).
8. Momot, T.V., 2007. Otsinka vartosti biznesu: suchasni tekhnolohii. Kharkiv, Faktor, 224 s. (ukr.).
9. Yevtukh, O.O., 2005. Otsinka nerukhomosti v ipotechnomu kredyтуvanni. Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.04.01. Kyiv, NAN Ukrainy, Instytut ekonomichnoho prohozuvannya, 19 s. (ukr.).
10. Voronin, V., 2009. K voprosu o vzaimosvyazi mezhdu stavkoy diskonta i stavkoy kapitalizatsii. Visnik otsinki, №4, ss. 32-38. (rus.).
11. Galasyuk, V., Galasyuk, V., 2007. O stavke diskontirovaniya i prirode ekonomicheskikh riskov. Finansovyyi director, №10, ss.69-79. (ukr.).
12. Huk, O.V., Hryshenko, A.O., 2012. Vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid udoskonalennia metodyk vyznachennia stavky dyskontuvannia. Ekonomichnyi prostor, №68, ss. 173-179. (ukr.).
13. Zubareva, N., 2009. Opredelenie koeffitsienta kapitalizatsii. Visnyk ocinky, №2, ss. 24-39. (rus.).
14. Kurylenko, T.P., Khrustalova, V.V., 2009. Problemy vyznachennia stavky dyskontuvannia. Zbirnyk naukovykh prats "Teorii mikro-makroekonomiky" pry Akademii munitsypal'nogo upravlinnia, vyp. 32, ss. 43-51. (ukr.).
15. Stavki kapitalizatsii kommercheskoy nedvizhimosti v Kieve, % (po dannym Colliers International), 2012. Kommersant-Ukraina. Prilozhenie №175, 01.11.2012. <http://www.kommersant.ua/doc-rss/2057683> (ukr.).
16. Kiev City Profil, 2012. Kiev, February 2012, 15 p. <http://www.joneslanglasalle.ua/> (ukr./engl.).
17. Obzor ryinka kommercheskoy nedvizhimosti Kieva. Itogi 2012. Kiev, Joneslanglasalle, 14 p. <http://www.joneslanglasalle.ua/> (ukr./engl.).
18. Antonova A., 2013. Analiz ryinka kommercheskoy nedvizhimosti v g. Kiev (pervoe polugodie 2013). <http://pravotoday.in.ua/ru/blogs/2054/829/> (ukr.).
19. Rubanov O., 2011. Tendentsii na rynku komertsii noi nerukhomosti. <http://blog.liga.net/user/rubanov/article/6880.aspx> (ukr.).

M. Golovanenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

DIAGNOSING THE TYPE OF DYNAMICS OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS USING TOPOLOGICAL TESTS (THE EU IS TAKEN AS AN EXAMPLE)

The possibility of practical realization of the simplest elements of topological tests that are used to identify the type of systems' dynamics is considered in the article. The tests were fulfilled by the means of standard instruments of Microsoft Excel. The analysis of time series of industrial production indices of EU 17 countries as a whole and individual countries, such as Germany, France, Great Britain and Greece has shown that these series are characterized by existence of attractors. This can be interpreted as a sign of existence of deterministic chaos and evidence of the systems' ability for self-organization and self-regulation. However, a separate area is identified for Greece, where the dynamics of the time series transforms into a random. The area can be interpreted as a sign of "overheating" economy of Greece, which took place before the global crisis and thus deprived the economy of adaptive properties.

1. Hytra O.V., 2010. Prynjattja upravlin's'kyh rishen' u mizhnarodnykh korporacijah: synergetychnyj pidhid. Visnyk Hmel'nyck'oho nacional'nogo universytetu, 2, vol.1, pp. 131-135. (Ukrainian)
2. VYKLJUK, Ja., 2010. Modeljuvannja social'no-ekonomichnykh system i rozrahunok ih dynamichnykh pokaznykiv na osnovi analogij. Fyzyko-matematychni modeljuvannja ta informacijni tehnologij, 11, pp. 39-48. (Ukrainian)
3. TYMOSHENKO, L.M., BIL'S'KA, O.V., 2010. Konceptualizacija zabezpechennja evoljucii' social'no-ekonomichnykh system u ih dinamici. Visnyk Hmel'nyck'oho nacional'nogo universytetu, 3, vol.2, pp. 148-151. (Ukrainian)

4. SERGEEVA, L.N. Modelirovanie povedeniya jekonomicheskikh sistem metodami nelinejnoj dinamiki (teorii haosa). Zaporozh'e, ZGU, 2002, 227 p. (Russian)
5. Kapica S.P., Kurdjumov S.P., Malineckij, G.G. Sinergetika i prognozy budushhego. M., Editorial URSS, 2003, 288 p. (Russian)
6. Virchenko V., Kuz'menko A., 2009. Sinergetichnij pidhid v ekonomichnih doslidzhennjah. Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Serija "Ekonomika", 110, pp. 34-36. (Ukrainian)
7. Production in industry – monthly data (2010 = 100). Eurostat. – http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=sts_inpr_m&lang=en.

V. Sereda, PhD in Economics, Associate Professor,
L. Martynyuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODIFICATION OF COMPONENT PROTECTIONIST TRADE POLICIES INTO GLOBALIZATION

Foreign policy is under the influence of both endogenous and exogenous factors. The increasing role of the past due to the formation of the global economic system. The development of globalization in trade led to the formation of the global trade system aimed at liberalizing trade conditions. But despite the general trend towards the liberalization of trade relations, an important and controversial trends in foreign policy is the use of protectionist instruments. The analysis of theory and practice of international trade protectionism in modern conditions is made in article. The main reasons, positive and negative results of protectionism policy according to SOT functioning are defined. It's proved the necessity of using nontariff instruments during formation and realization of external trade state policy.

1. Rozrahovano na osnovi danih: International. Trade Statistics 2012. Appendix: Historical trends. List of tables. – R.208-210 [Elektronniy resurs] / World Trade Organization. – Rezhim dostupu: http://www.wto.org/english/res_e/statistics/its2012_e/its2012_e.pdf; World Economic Outlook Database, April 2013 [Elektronniy resurs] // International Monetary Fund. Data and Statistics. – Rezhim dostupu: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?sy=2001&ey=2012&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=62&pr1.y=11&c=001&s=NGDP,PPP&grp=1&a=1> (data zvernennya: 25.09.2013).
2. Gapotchenko K.V. Protekcionizm: priroda i praktika zastosuvannya [Protectionism: the nature and practice of] // Ekonomika i upravlinnja [The Economics and Management]. 2011. № 2. – P. 21.
3. Djumulen I.I. Vsemirnaja torgovaja organizacija [The World Trade Organization]. M.: Jekonomika, 2003. P.61.
4. Torgovij konflikt mezhdju SSHa i ES: VTO podderzhivaet evropejskij sojuz [Trade dispute between the United States and the European Union: The WTO supports the European Union] // Bjulleten' inostrannojo kommercheskoj informacii [The Bulletin of Foreign Commercial Information]. 2010. № 15. – P. 1.
5. Antidempl'govl', spetsialni ta antisubsiditsijni rozsliduvannya. Rishennja mlzhvldomchoyi komisii z mlzhnarodnoyi torglivi [Elektronniy resurs] // Ofitsijniy sayt Ministerstva ekonomichnogo rozvitku i torglivi UkraYini. – Rezhim dostupu: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=90071. (data zvernennya: 17.08.2013).
6. Gosudarstvennaja podderzhka ukrainskogo eksporta. Ministerstvo ekonomicheskogo razvitija i torgovli Ukrainy. O povyshenii tamozhennyh poslin na transportnye sredstva, postavljajemye iz SSHa v Braziliyu. URL: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_obmegennja/bra/3813.html. (accessed 27 April 2013)
7. Schodo okremih aspektiv vikoristannya mehanizmu SOT dlya zahistu interesiv natsionalnih tovarovirobnikiv". Analitichna zapiska [Elektronniy resurs] // Natsionalniy Institut strategichnih doslidzhen. Ofitsijniy sayt. – Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1278/>. (data zvernennya: 20.09.2013).
8. Oficial'nyj sayt VTO. Current Situation of Schedules of WTO Members. URL: http://wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_table_e.htm (accessed 14 April 2013).
9. Oficial'nyj sayt MERKOSUR. Bases de Datos. Arancel Externo Común. URL: http://www.mercosur.int/t_container.jsp?contentid=287&site=1&channel=secretaria (accessed 10 April 2013).
10. Shhebarova N. Gosudarstvennoe regulirovanie: sootnoshenie svobody torgovli i protekcionizma [Government regulation: the ratio of free trade and protectionism] // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija [The World Economy and International Relations]. 2011. № 3. P. 42.
11. Knyazhanskiy V. Politika protektsionizmu yak skladova zabezpechennja natsionalnoyi bezpeki UkraYini [Elektronniy resurs] // Liga. Monitoring SMI. – Rezhim dostupu: http://smi.liga.net/articles/2012-12-04/7390581-ukraina_khochet_reanimirovat_proteksionizm.htm#. (data zvernennya: 15.09.2013).
12. UkraYinska politika protektsionizmu nesumisl'na z chlenstvom u SOT [Elektronniy resurs] // Tsentrazumkova. Ofitsijniy sayt. – Rezhim dostupu: http://www.razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=4002. (data zvernennya: 20.09.2013).
13. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21 st century. Published by the World Trade Organization. – pp. 3-4, pp.44-45, pp. 50-51. WTO Online Bookshop. <http://onlinebookshop.wto.org>. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf (accessed 20 April 2013).
14. Ivaschuk I. Superechnosti zastosuvannya kraYinami Instrumentiv zahistu natsionalnih interesiv v umovah prihovanogo protektsionizmu / I.Ivaschuk // Ekonomika. – 2012. – #6 (120), listopad. – S. 30-37.
15. Informacijniy bjulet' "Vidomosti kraYin SOT" (Vipusk 12, berezen' 2013, Institut ekonomichnih doslidzhen' ta politichnih konsultacij. URL: http://www.ier.com.ua/ua/trade_policy_project/newsletter/?pid=3851 (accessed 14 April 2013). S polnym tekstem Reglamenta možno oznakomit'sja po adresu: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2013:0075:FIN:EN:PDF>.
16. Gosudarstvennaja podderzhka ukrainskogo eksporta. Ministerstvo ekonomicheskogo razvitija i torgovli Ukrainy. Zakonodatel'nye izmenenija v Gruzii v sfere mezhdunarodnoj torgovli sel'skohozjajstvennoj produkciej. URL: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_obmegennja/geo/3452.html (accessed 24 March 2013).

17. Oficial'nyj sajt Ministerstva ekonomicheskogo razvitiia i torgovli Ukrainy. Dovidka shhodo zobov'jazan' Ukraïni v SOT. Zobov'jazannja shhodo znizhennja ta zv'jazuvannja tarifnih stavok. URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=188046&cat_id=38231 (accessed 29 March.2013).

18. Oficial'nyj sajt Ministerstva ekonomicheskogo razvitiia i torgovli. Informacija shhodo stanu vikoristannja eksportno-importnih kvot u 2013 roci. URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=50301 (accessed 28 April.2013).

19. ES nazval Ukrainu odnim iz liderov po torgovomu protektsionizmu. [Elektronnyj resurs] // LB. ua. Informatslynyi portal. – Rezhym dostupu: http://economics.lb.ua/state/2013/09/05/224218_es_nazval_ukrainu_liderov.html. (data zvernennja: 10.09.2013).

20. The Global Enabling Trade Report 2009; The Global Enabling Trade Report 2010; The Global Enabling Trade Report 2012. URL: http://www.ibt.kg/index.php?option=com_k2&view=item&task=download&id=115_f60867f9101fb8b2aece52e808904c25&Itemid=72; http://www.ibt.kg/index.php?option=com_k2&view=item&task=download&id=114_2ff76ed71b77cafe02e061d997b81af&Itemid=72 (accessed 25 April.2013).

V. Osokina, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
N. Rudenko, PhD in Economics, Associate Professor
Diplomatic Academy of Ukraine, MFA of Ukraine, Kyiv

MONEY TRANSFERS OF LABOR MIGRANTS IN THE CONTEXT OF INVESTMENTS IN ECONOMY

Considering the scale of domestic migration flows and remittances, the impact of cash transfers as important alternative source of investment on the development of Ukraine's economy and income growth is analysed. Migrants remittances unlike other investment sources depend on crisis processes less than others and have a distinct counter-cyclical nature of the formation and operation. If not taking into account the means of IMF, remittances have become the largest external financial resource received by Ukraine because of the reduce of foreign investment. The results obtained from this research show that the easiest way to direct the remittances on economic development is to control this financial flow, its taxation and to require migrants to make transfers through national financial institutions. So, the problem of migrants' money transfers should be raised on national level and must be identified as an important issue of economic policy.

1. Pravovi osnovy mizhnarodnoi ekonomichnoi diial'nosti: [Tekst] / S. V. Fomishyn, I. D. Shutak. – Kyiv: Kondor, 2009. – 454 s.

2. Nasedennia Ukrainy. Trudova emigrantsiia v Ukraïni. – K.: In-t demografii ta sotsial'nykh doslidzhen' im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2010. – 233 s.

3. Kravchenko V. H. Vyznachennia poniattia trudovoi migrantsii [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Almpr/2012_3/01_080.pdf

4. Svitova migrantsiia u 2010 rotsi. Zvit MOM: "Majbutnie migrantsii: Rozbudova diievosti zarady zmin" [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://iom.org.ua>.

5. UBS Prices and Earning 2012. CIO Wealth Management Research September 2012 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.static-ubs.com>.

6. 10 faktoriv zrostantia hroshovykh perekaziv v Ukraïnu. / Za materialamy Forbes.ua [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2013/07/11/305274>.

7. Harantuvannia vyplat sotsial'noho zabezpechennia ukrains'kym pratsivnykam-migrantsam: Rozrobka polityky ta majbutni vyklyky. Ensuring social security benefits for Ukrainian migrant workers. / Hrupa tekhnichnoi pidtrymky z pytan' hidnoi pratsi ta Biuro MOP dlia krain Tsentral'noi ta Skhidnoi Yevropy. – Kyiv: MBP, 2012.

8. PRB 2008 World Population Data Sheet [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.prb.org>.

9. Nasedennia Ukrainy. Trudova emigrantsiia v Ukraïni. – K.: In-t demografii ta sotsial'nykh doslidzhen' im. M.V.Ptukhy NAN Ukrainy, 2010. – 233 s.

10. Migrantsiia v Ukraïni fakty i tsyfry. Mizhnarodna orhanizatsiia z migrantsii. Veresen' 2011r. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://iom.org.ua/pdf/Facts&Figures_b5_ua_f.pdf.

11. Malynovs'ka O.A. Trudova migrantsiia: sotsial'ni naslidky ta shliakhy reahuvannia. – K.: NISD, 2011. – 40 s.

12. Zovnishnia trudova migrantsiia nasedennia Ukrainy / Derzhavnyj Komitet statystyky Ukrainy, Ukrains'kyj tsentr sotsial'nykh reform. – K.: DP "Informatsijno-analitychne ahentstvo", 2009.

13. Rath D. Leveraging remittances for development / Migration Policy Institute. – Policy brief. – June. – 2007 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.migrationpolicy.org/pubs/MigDevPB_062507.pdf.

14. "Perekazy migrantsiv z-za kordonu ta mozhlyvi zakhody schodo ikh zaokhochennia ta efektyvnoho vykorystannia". Analitychna zapyska/ Viddil sotsial'noi polityky [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1276/>.

15. Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006.

16. Hajduts'kyj A.P. Hroshovi transferty migrantsiv u systemi mizhnarodnoho rynku kapitalu. Avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovoho stupenia doktora ekonomichnykh nauk. Kyiv – 2010.

17. Bazylevych V.D., Bazylevych K.S. Rynkova ekonomika: osnovni poniattia i katehori. – K.: Zhannia, 2006.

18. Hajduts'kyj A.P. Oblhatsiia dlia migrantsiv: nezadiiani mozhlyvosti // Dzerkalo tyzhnia. – 2010. – №20. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://dt.ua/newspaper/articles/60229#article>. 19. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ukrstat.org>.

20. Migration and Development Brief 20 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief20.pdf>.

21. Perekazy migrantsiv z-za kordonu ta mozhlyvi zakhody schodo ikh zaokhochennia ta efektyvnoho vykorystannia. Analitychna zapyska. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1276>.

22. O'Neill A. Emigrant Remittances: Policies to Increase Inflows and Maximize Benefits // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2001. – N 1.

23. Agunias D.R. Remittances and development: Trends, Impacts, and Policy Options. – Washington: Migration Policy Institute, 2006.

24. Kaijage J. The impact of international remittances on receiving countries at the micro and macro level and policy options for encreasing remittance effectiveness: Reviewing the literature. – Maastricht, 2008.

O. Miroshnychenko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE INNOVATION ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE: STATE AND TRENDS

The article includes analytical results of innovation activity of Ukrainian industrial enterprises. The enterprise innovation activity level, the level of innovations implementation into the Ukrainian industry has been researched. The dynamics of new innovation products and new technological products put into service, share of the innovation product sold in industrial output has been analysed. The level of the use of different types of innovation by industrial enterprises (marketing, organizational, process and product innovation) has been determined. The main sources of finance for innovation activities have been considered. The dividing of innovation activity costs in industrial sector has been considered. The main problems of innovative development of the Ukrainian industry have been determined. The activity of industrial enterprises in Ukraine is characterized by a low level of innovation activity, an insufficient volume of realized innovative products, a low financing of innovation activity. The suggestions, which shall promote the effectiveness of innovation activity of Ukrainian industrial enterprises, have been put forward.

1. Bubenko P.T., 2008. Instytutsiina dynamika prostоровoi orhanizatsii ekonomichnoho rozvytku: monohrafiia. Xarkiv: XNAMG, 2008. 295 p.

2. Halchynskyi A.S., Heiets V.M., Kinakh A.K. and Semynozhenko V.P., 2002. Innovatsiina stratehiia ukrainskykh reform. K.: Znannia Ukrainy, 2002. 324 p.

3. Heiets V.M., Semynozhenko V.P., 2002. Innovatsiini perspektyvy Ukrainy. Kharkiv: Konstanta, 2006. 272 p.

4. Kilist pidpriemstv za yikh rozmiramy za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2012 rotsi. [interactive]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Accessed 01.10.2013]. Available electronically at: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2012.htm>.

5. Naukova ta innovatsiina diialnist v ukraini u 2012 rotsi, 2013. Statystychnyi zbirnyk. K.: DP "Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy", 2013. 287 p.

6. Naukova ta innovatsiina diialnist v ukraini u 2010 rotsi, 2011. Statystychnyi zbirnyk. K.: DP "Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy", 2011. 282 p.

7. Naukova ta innovatsiina diialnist (1990-2012 r.). [interactive]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Accessed 01.10.2013]. Available electronically at: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

8. NOVYTSKYI, V.YE., 2010. Instytutsiine rehuliuвання v umovakh kryzy: realii ta imperatyvy. Ekonomichnyi chasopys-XXI, 1-2. [interactive]. [Accessed 01.10.2013]. Available electronically at: <<http://soskin.info/ea/2010/1-2/20104.html>>.

9. Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2008–2010 rokiv (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu). [interactive]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Accessed 01.10.2013]. Available electronically at: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

10. Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii (tovariv, posluh) za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2010-2012 rokakh. [Accessed 01.10.2013]. Available electronically at: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

11. Odotiuk I.V., Fashchevska, O.M. and Shchehel, S.M., 2012. Suchasna innovatsiina polityka Ukrainy: peredumovy, osnovni pidkhody ta napriamy reformuvannia. Visnyk NAN Ukrainy, 7, pp. 32–46.

12. Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku Ukrainy (analitichna dopovid). [interactive]. [Accessed 05.09.2013]. Available electronically at: <<http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>>.

13. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 r., 2012. K.: TOV "Avhust Treid", 2012. 559 p.

14. Pavliuk A.P., Pokryshka D.S. and Belinska YA.V., 2012. Strukturni peretvorennia v Ukraini: peredumovy modernizatsii ekonomiky. K.: NISD, 2012. 104 p.

15. Ukraina u tsyfrakh 2012. Statystychnyi zbirnyk, 2013. K.: DP "Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy", 2013. 249 p.

16. Fedulova L.I., 2007. Innovatsiinyi rozvytok promyslovosti Ukrainy: tendentsii ta zakonomirnosti. 2007, 3, 82-97 pp.

17. Kharakterystyka innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv. [interactive]. Ukrainskyi instytut naukovykh tekhnichnoi i ekonomichnoi informatsii: [Accessed 01.09.2013]. Available electronically at: <http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446>.

18. Chemodurov O.M., 2013. Problemy finansuvannia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv. Ekonomika Ukrainy, 2013, 1 (614), 40–49 pp.

19. Chukhno A., 2005. Nova ekonomichna polityka. Ekonomika Ukrainy, 2005, 6, 4–10 pp.

20. Chukhno, A. 2005. Nova ekonomichna polityka. Ekonomika Ukrainy, 2005, 7, 15–22 pp.

21. Innovation statistics. [interactive]. Eurostat. [Accessed 01.10.2013]. Available electronically at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Innovation_statistics#Database>.

22. Miroshnychenko, O., 2013. The intellectual capital of an enterprise: the innovative aspect. Informacijas mokslai. 2013, 63, 31-43 pp.

23. Schumpeter J., 1934. The Theory of Economic Development. Leipzig: Duncker and Humblot. Translated by R. Opie. Cambridge, Harvard University Press, 1934.

O. Honcharova, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

BUSINESS PROCESS REENGINEERING AS THE METHOD OF PROCESS MANAGEMENT.

The article is devoted to the analysis of process management approach. The main understanding of process management approach has been researched in the article. The definition of process and process management has been given. Also the methods of business process improvement has been analyzed, among them are fast-analysis solution technology (FAST), benchmarking, reprojecting and reengineering. The main results of using business process improvement have been described in figures of reducing cycle time, costs and errors. Also the tasks of business process reengineering have been noticed. The main stages of business process reengineering have been noticed. The main efficiency results of business process reengineering and its success factors have been determined.

1. Obšaâ harakteristika reinžiniringa biznes-processov. Informacionnyj biznes-portal Market pages [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: <http://www.market-pages.ru/biznesproces/1.html>
2. Reinžiniring biznes-processov: modnoe lekarstvo? Internet-portal dlâ upravljaciv Management [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: <http://www.management.com.ua/bpr/bpr013.html>
3. Biznes-proektirovanie: tehnologiâ analiza i optimizaciâ biznes-processov. Informacionnyj portal HR-Portal [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: <http://www.hr-portal.ru/pages/bpta/bpta46.php>
4. Reinžiniring biznes-processov predpriâtiâ. Informacionnyj portal Grandars. [Elektronnij resurs] – Režim dostupu: <http://www.grandars.ru/college/biznes/reinzhiniring.html>
5. Hammer M. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. / M. Hammer, J. Champy. – London : Nicholas Brealey Publishing, 1993.
6. Davenport T. Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology. / 1993, Boston, MA.: Harvard Business School Press.
7. Druker P. Èffektivnoe upravlenie. Èkonomičeskie zadači i optimal'nye rešeniâ: per. s angl. M.Kotel'nikovoj – M.: FAIR PRESS, 2003 – 288 s.
8. Robson M. Praktičeskoe rukovodstvo po reinžiniringu biznes-processov: per. s angl. / Robson M., Ullah F. – M.: Audit. UNITI, 1997 – 224 s.
9. Ojhma E.G. Reinžiniring biznesa: Reinžiniring organizacij i sovremennye informacionnye tehnologii / Ojhma E.G., Popov È.V. – M.: Finansy i statistika, 1997 – 336 s.
10. James Harrington. Business process improvement / McGraw-Hill, 1991.
11. Deming E. Quality, productivity and competitive position / Cambridge Mass: MIT, Center for advanced engineering study, 1982.
12. Scheer A.-W. Business process engineering: reference models for industrial enterprises / NY, 1995 – 348 p.

O. Mikitiuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

COMPETITIVE ADVANTAGES ENTERPRISES IN KOOPERATION RELATIONS

Formation of new approaches to the definition of competitive advantage requires different ways to implement them according to market conditions. These paths can be cooperative relations entities that are implemented in the competitive advantage of enterprises in the new stage of development of a competitive society. The result of the interaction of small businesses with industrial and economic structures is the formation and development of such forms of cooperation entities as subcontracting, franchising, leasing, venture finance. The content of these forms is to integrate (interlacing) of the functional areas of business including production of functional form is subcontracting relationships, forms of supply – franchising, industrial and financial shape – leasing as a form of innovative functional integration relations is venture financin

1. Lambe Jean-Jacques. Management, oriented to the Market / Trans. s English. ed. V.B. Kolchanova. St. Petersburg.: Piter, 2007. 800p.
2. Porter M. Competition.: Trans. from English. Moscow: Publishing house "Williams", 2005. 608 p. Fatkhutdinov R. Competitiveness: the economy, strategy, management. – Moscow: Publishing House of the "INFRA-M". 2000. 312p.
3. Shegda A. Fundamentals of Management: Training. benefits. K.: TOV. "Znannya KOO", 1998. 512p.
4. Lecture "Competitiveness of Enterprises" The subject of "Microeconomics" available at: <http://library.if.ua/book/14/1234.html>.
5. Varnaliy Z. Cooperative relations of small, medium and large enterprises // Small and Medium Business. 2001. № 1-2, p. 3-6
6. Futalo T. Venture business innovation as a factor of economic development / T. Futalo // Science. Visn. Czerny. torh.-ek. that pro-MBK: Proceedings of XIV Int. science and practical. conf., 13-14 May 2004. Issue 1. Economics. Part 2. Chernivtsi, 2004. P. 224-231.
7. Costache S. Venture financing innovation. available at: : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/torg/2009_10/22.pdf.
8. Nalyvayko A. The theory of business strategy. Current state and directions of development: Monograph – K.: KNEU, 2008 – 227 p.

N. Revutska, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

RESOURCES OF COMPETITIVE EDGE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

In this paper the characteristics of the resource provision of competitive advantages through the use of modern types of capital: skills, organizational skills and routines have been determined. Competition between the companies in the global space had got new characteristics that require the use of modern competitiveness management methods in the long term. Researchers analyzed the general problem of competitiveness managing, and the question of determining the characteristics of resources, organizational and economic provision of sustainable competitive advantages are highlighted fragmentary. The dynamism and unpredictability of market environment on the one hand, and the emergence of new types of resources and their combinations – on other hand require synthesis of the industry competition theory and resource theory to search for new sources of sustainable competitive advantage. Sustainable competitive advantage is the result of long-term benefits of using unique and rare combinations of resources, competencies and organizational capabilities of enterprises in the process of creating the highest (new, innovative) customer value of products (services). The appearance of new intellectual resources (competencies, organizational capacity) provides the formation Shumpeterian rent – additional economic benefits (innovator award) from the creation of new combinations of resources in dynamic environments. The area of perspective research is justification of applied mechanism to support a sustainable competitive advantage in the practice of domestic companies. The company is effective if it is able to use the potential of all resources to create sustainable competitive advantage.

1. Nelson R.R. An evolutionary theory of economic change / R.R. Nelson, S.G. Winter. – Cambridge, MA : Belknap, 1982. – 437 p. (eng).
2. Porter M. Konkurentnaya strategiya; Metodika analiza otrasley I konkurentov / M. Porter.; per s angl.: ucheb.pos. – M.: izdatelstvo: Alpina Biznes Buks, 2005. – 464 s.
3. Fatkhutdinov R. Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie. – M: Isdatelstvo "INFRA-M". 2000. – 312 s. (rus).
4. Filyuk G.M. Ocinka konkurentnogo pidpriemnickogo seredovishcha v Ukraini: metodologichni aspekt / G. Filyuk // Visnik nacionalnogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. Ser. Ekonomika. 2011. – № 124-125. – S. 19-21. (ukr).
5. Teece D. Dinamicheskie sposobnosti firmi i strateshcheskoe upravlenie // Vestnik St. Peterburhskoho Universiteta. – Ser 8. Management. – 2003. – № 4. – P. 133-183. (rus).
6. Andreeva T. E. Dinamicheskie sposobnosti firmi: chto neobhodimo, chtobi oni bili dinamicheskimi? Nauchnie dokladi № 2R–2006. / T. Andreeva, V. Chayka // SPb.: NII menedzhmenta SPbGU. – 2006. – 32 s. (rus).
7. Hamel G. Konkuriруя za budushchee. Sozdanie rinkov zavtrasshnogo dnya / G. Hamel, K.K. Prahalad: per. s angl. – M.: ZAO "Olimp-Biznes". 2002. – 288 s. (rus).
8. Grant R.M. Sovremenniy strategicheskij analiz. 5-e izd. / Grant R. M. per. s angl. V.N. Funtova. – SPb.: Piter, 2008. – 560 s. (rus).
9. Grant R.M. Resursnaya Theoriya konkurentnih Preimuschestv: prakticheskiye vivodi dlya formulyrovaniya strategii / R.M. Grant // Vestnik St. Petersburg Gosudarstvennogo Universiteta. – Ser.8 Management. – 2003. – Vip.3. – P. 47-75. (rus).
10. Barney J. Strategic Factor Markets: Expectations, Luck, and Business Strategy / J. Barney // Management Science. – 1986. – V. 32. – N 10. – P. 1231 – 1241 (eng).
11. Katkalo V. Resursnaya koncepcia strategicheskogo upravleniya: genesis osnovnih idey I ponyatiy / V. S. Katkalo // Vestnik St. Peterburhskoho Universiteta. – Ser 8. Management. – 2002. – Vip. 3 – S. 20-42. (rus).
12. Thompson Arthur. A. Strategicheskij menedzhment: koncepcii I situacii dlya analiza, 12-e izd. / Artur A. Thompson, A. J. Strickland per.s angl. – M.: Izdatelski dom "Vilyams", 2003.
13. Verhovskaya O.R. Dinamicheskie sposobnosti firmi: chtu neobhodimo, chtobi oni bili sposobnostyami? / O. Verhovskaya // Vestnik St. Peterburhskoho Universiteta. – Ser 8. Management. – 2006. – Vip. 4 – S. 183-185. (rus).
14. Andreeva T.E. K diskusii o sushchnosti dinamicheskikh sposobnostey / T. Andreeva, V. Chayka // Vestnik St. Peterburhskoho Universiteta. – Ser 8. Management. – 2006. – Vip. 4 – S. 163-174. (rus)

L. Pashnyuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THREATS OF ECONOMIC SECURITY AND THE MEANS OF THEIR NEUTRALIZATION

The approaches to the interpretation of the concept of "economic security of enterprise" are investigated. The essence of the concept of "threat" are considered, the approaches to the classification of threats for economic security of enterprise are analyzed. The generalized, the most complete version of the classification are proposed. It is set that efficiency of the use of resources of enterprise, level of his reputation and factors of external environment, influences on economic strength security. Hostile takeover as one of the serious threats of economic security are discussed in more detail. An effective system of economic security are defined as the effective means of neutralizing threats.

1. Aref'jeva O.V. Planuvannja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv / O.V. Aref'jeva, Kuzenko T.B. – K.: Vyd-vo Jevropejs'kogo universytetu. 2004. 170 p. 2. Baranovs'kyj A.I. Finansova bezpeka: monografija / A.I. Baranovs'kyj. – K.: Feniks. 1999.
2. Barikaev E.N. Sovremennye vyzovy i ugrozy jekonomicheskoy bezopasnosti Rossii // Makroekonomika. Teorija, praktika, bezopasnost'. – M.: JuNITI-DANA. 2010. – 764 p.
3. Bendikov M.A. Jekonomicheskaja bezopasnost' promyshlennogo predpriyatija v uslovijah krizisnogo razvitija /M.A. Bendikov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2000. Vol. 2. Available at: <http://mevriz.ru/articles/2000/2/1507.html>
4. Vasylyciv T.G. Ekonomichna bezpeka pidpryjemnyctva Ukraïny: strategija ta mehanizm zmichennja: Monografija. – L'viv: Vyd-vo TzOV "Liga Pres". 2008. – 385 p.
5. Gadyshev V.A. Klassifikacija ugroz jekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatija / V.A. Gadyshev, O.G. Poskochinova // Vestnik Sankt-peterburgskogo universiteta GPS MChS Rossii. 2011. Vol. 2. Available at: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V32/6.pdf>

6. Dovbnja S.B. Diagnostyka rinvja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / S.B. Dovbnja, N.Ju.Gychova // Finansy pidpryjemstv. 2008. Vol. 4. – P.88-97.
7. Ivanjuta T.M. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva: navch. posib. / T.M. Ivanjuta, A.O. Zai'chkovs'kyj. – K.: CUL. 2009. – 256 p.
8. Kozachenko G.V., Ponomar'ov V.P. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstv: sutnist' i peredumovy formuvannja // Teorija ta praktyka upravlinnja u transformacijnyj period: Zb. nauk. prac'. – Donec'k: IEP NAN Ukraïny, 2001. Vol. 3. – P. 3-7.
9. Mancurov I.I. Pobudova ijerarhichnoi' struktury skladovyh ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / I.I. Mancurov, O.V. Nusinova // Efektyvna ekonomika. 2011. Vol. 9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=9&y=2011>.
10. Modeljuvannja ekonomichnoi' bezpeky: derzhava, region, pidpryjemstvo / Gejec' V.M., Kyzym M.O., Klebanova T.S., Chernjak O.I. ta in.; za red. Gejcia V.M.: Monografija. – H.: VD "INZhEK". 2006. – 240 p.
11. Osoblyvosti garantuvannja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemnych'koï dijalnosti v rynkovykh umovah: Monografija / O.F. Dolzhenkov, Zh.O. Zhukovs'ka, O.M. Golovchenko; za zag. red. O.F. Dolzhenkova. – Odesa: OJUL HNUVS. 2007. – 208 p.
12. Sokolenko T.M. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva v umovah tranzytivnoi' ekonomiky // VII Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferencija "Nauka i zhyttja: suchasni tendencii", integracija u svitovu naukovu dumku". Available at: <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidpryjemstva-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki>.
13. Jarochkin V.I. Sistema bezopasnosti firmy. – M.: Os'-89, 1997. – 218 p.

G. Mysaka, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

THE WORLD ECONOMY GLOBALIZATION IN THE REVITALIZATION PROCESS OF HARMONIZATION AND STANDARDIZATION OF ACCOUNTING SYSTEMS

Globalization has significantly weakened the role and importance of traditional national accounting systems by substituting national standards for international ones. However, creation of an efficient universal regulation mechanism in this field has not yet succeeded due to the economy slowdown caused by the financial crisis. As a result, the accounting systems harmonization process has come to a virtual standstill, and discussion concerning the selection of a proper basis for the formation of the global accounting model has resumed. Globalization of the world economy and the stock market has been influencing the processes of accounting and financial reporting standardization and harmonization since 1980s. Further improvement of the world stock markets should be based on their fundamentally new regulation principles. This, in turn, will stimulate the development of new accounting standards.

1. Nishenko L.P., 2008. Harmonization of Accounting and the Financial Reporting of Ukraine with the International Accounting Standards. Ph.D. Taras Shevchenko National University of Kyiv.
2. Mathews M.R., Perera M.H.B., 1999. Accounting Theory and Development. Moscow: Audit, UNITI.
3. Petruk O.M., 2005. The harmonization of national accounting systems. Zhytomyr: ZDTU Press.
4. Levitt T., 1983. The globalization of markets. Harvard Business Review, [online] Available at: <http://www.lapres.net/levit.pdf>. [Accessed 12 October 2013].
5. Flesher, Dale L., 2010. Gerhard G. Mueller: Father of International Accounting Education. Bingley (UK): Emerald Group Publishing Limited.
6. About the IFRS Foundation and the IASB, [online] Available at: <http://www.ifrs.org/The-organisation/Pages/IFRS-Foundation-and-the-IASB.aspx>. [Accessed 12 October 2013].
7. The European Forum of Accountants, 2003. Taxes and Business, [online] Available at: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mld_36_ald_270928.html. [Accessed 12 October 2013].

O. Kuzioma, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

USE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES AS INCREASE FACTOR OF PRIVATE SECTOR COMPETITIVENESS IN UKRAINE

The article shows that the international network of electronic communication helps the various economic agents to find new partners, to respond more quickly to the changing conditions, facilitate greater interaction of economic partners and establishment of the trusting and long-term relationships, reduce the transaction costs and the distance between the partners, while simultaneously increasing the economic benefits of their relationship. It justifies the fact that the widespread implementation of information and communication technologies in Ukraine might contribute to increasing the number of small businesses and private business organizations, as well as strengthening their competitive positions in the domestic and foreign markets. This article proves that the use of ICTs can enhance the effectiveness of the production and companies' management system by increasing their access to the information, knowledge, financial services and other resources. As explained in this work, thanks to the use of ICTs, new opportunities are created for the small private enterprises to develop the existing and discover new types and directions of activity, which will contribute to the improvement of the well-being of the population. It also rationalizes that the expansion of the ICTs' usage by the government and other public bodies may support the increase of the business environment transparency and simplification of the procedures for starting and running a business. It determines why the spread of information technology, especially in our country, requires governmental support, primarily on the development of information infrastructure and adaptation of the legislation to the conditions of the information economy.

1. Heyets V.M. Ekonomika znan ta eje perspektivy dlja Ukrainy: Nauk. dop. / V.M. Heyets, V.P. Alexandrova, Y.M. Bazhal, M.S. Danko, V.V. Demianenko; In-t econ. prognozuvania NAN Ukrainy. – K., 2005. – 168 s.
2. Maslov A.O. Teoria informacijnoi ekonomiky v kontexti postneklasychnoi nauky / A. Maslov // Ekonomichna teorija. – 2012. – № 4. – S. 29-37.
3. Institucionalno-informacijna ekonomika: Pidruchnyk / [A.A. Chuhno, P.M. Leonenko, P.I. Uhymenko] / Za red. A.A. Chuhna. – K.: Znannia, 2010. – 687 s.

4. Vahovich I.M. Metodychni pidhody do formuvania strategii rozvytku informaciynoi ekonomiky regioniv Ukrainy / I.M. Vahovich, S.O. Pyrih, L.I. Eschuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 4. – S. 208-216.
5. Information Economy Report 2011. ICTs as an Enabler for Private Sector Development / UNCTAD. [On-line]. – Asset at : http://www.unctad.org/en/docs/ier2011_en.pdf
6. V Ukraine stremitelno rastet kolichestvo Internet-polsovatelej. [Electronnyj resurs] – Reshym dostupu : <http://www.unian.net/news/569864-v-ukraine-stremitelno-rastet-kolichestvo-internet-polzovateley.html>
7. SHPD v Ukraine prodolshaet rasti / Novyny vid 16.12.2011. [Electronnyj resurs] – Reshym dostupu : <http://www.iks-consulting.ru/news/4071555.html>
8. Vykorystannia informacijno-komunikacijnyh tehnologij na pidpryemstvah Ukrainy u 2012 roci. Expres-vypusk / Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. [Electronnyj resurs] – Reshym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Infrastructure / Data of the World Bank. [On-line]. – Asset at : <http://data.worldbank.org/topic/infrastructure/>
10. Abonenty zviazku v 2012 roci. [Electronnyj resurs] – Reshym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Struktura zovnishnoi torgivli poslugamy za 2012r. / Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. [Electronnyj resurs] – Reshym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. IDC: v 2010g. Ukrainskij rynek IT-uslug vyros vsegoda na 2,4%. / 4.08.2011r. – [Electronnyj resurs] – Reshym dostupu : http://www.idcukraine.com/about/press/ng/pressRelease-101-UA-ru_RU.jsp/

L. Zhumankulova, Senior Auditor Autonomous organization of education
Nazarbaev University, Republic of Kazakhstan

IMPROVING THE PERFORMANCE OF STATE-OWNED ENTERPRISES IN THE CONSUMER MARKET

The effective functioning of state-owned enterprises in the consumer goods during the amplification and intensification of market relations require corresponding changes of the totality of economic relations. Therefore necessary to introduce a market of strategic management in the enterprise on the basis of economic and econometric modeling. The use in the practice of econometrics, probability theory and mathematical statistics will strengthen the competitive capacity of public companies in the consumer market. In this paper reveal the need for strategic planning activities of public enterprises in the consumer market on the basis of econometric modeling and analysis of financial and economic indicators. We have made recommendations to improve the efficiency of public enterprises in order to saturate the consumer market goods and high-quality services.

1. Korotkov, E.M., 2005. Antikrizisnoe upravlenie. Moskva: INFRA-M.
2. Kovalev, D., and Suhorukova, T., 1998. Ekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatija. Ekonomika Ukrainy, 5. pp.48-52.
3. Korobkova, Z.V., 2005. Ustojchivoe razvitie promyshlennyh predpriyatij v globalizirovannoj ekonomike. In: Titov, V.V., and Markova, V.D., 2005. Sovershenstvovanie institucional'nyh mehanizmov v promyshlennosti. Novosibirsk: IEOPP SO RAN. pp. 90-101.
4. Sheremet, A.D., 2005. Kompleksnyj analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti. Moskva: INFRA-M.
5. Ustojchivoe razvitie predpriyatija – faktor jekonomicheskoy bezopasnosti. In: Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii: Problemy obespechenija jekonomicheskoy bezopasnosti / 23-24 nojabrja 2001 g., Doneck.
6. Kurmanaliev, K. K., Osobennosti regulirovanija sprosja i predlozhenija na potrebitel'skom rynke [online] Available at: <http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/66805.doc.htm> [Accessed 6 October 2013].

V. Fyliuk, Assistant of Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

BASIC FACTORS OF MARKET CONCENTRATION

The paper systemizes factors which reinforce trends towards market concentration in all economic systems. These factors include factors related to the general changes in economic environment such as globalization of the world economy, state structural and taxation policies, cycle of economic development and changes in consumer demand. They also include factors related to competition (intensification of competition, companies' desire to monopolize market and present market structure) and scientific progress (improvement of technical level of production and formation of new technological structures). Specific factors depend on company's location and the area where it operates. They include political, geophysical, legal and other factors. In Ukraine intensification of market concentration processes was caused by leftovers of planned economy especially by the susceptibility to create huge production unions, agricultural and territorial-production complexes and by specificity of transition of Ukrainian economy to the market system (for instance, convergence of insurance and banking markets, high inflation rates, etc.)

1. Ignatjuk, A.I., 2010. Galuzevi rynky: teorija, praktyka, naprjamy reguljuvannja: Monografija. Kyiv: NNC IAE.
2. Sorokin D.A., 2010. Genezis i razvitie koncentracii kapitala kak bazisa jekonomicheskoy infrastruktury. Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta, 6(187), pp. 28-42.
3. Hiroyuki I., Roehl, T.H., 1987. Mobilizing Invisible Assets, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
4. Skopenko, N.S., 2012. Osoblyvosti rozvytku integracijnyh procesiv v period stanovlennja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni. Teoretychni ta prykladni pytannja ekonomiky : zbirnyk naukovykh prac', 27/2, pp. 52-62.

Y. Zhorova, postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

ESTIMATION OF CRISIS CORPORATE GOVERNANCE ON DOMESTIC ENGINEERING ENTERPRISES

The state of crisis of corporate governance in is studied along with the common signs and causes of crisis on domestic engineering enterprises. The paper elucidates the concept of crisis of corporate governance. Crisis corporate governance considers risk and crisis management at the level of executive management, board of directors, shareholders and other stakeholders. Crisis corporate governance speculate reconciling the interests of shareholders, supervisory board, executive directors and all stakeholders in prevention, diagnosis, elimination and control signs of a crisis, overcoming a crisis condition and avoid the liquidation process. The study also elucidates the causes of crisis of corporate governance on Ukrainian enterprises. The major features of the effectiveness of crisis corporate governance are highlighted. Combination of rational anti-crisis program and the process of governance is a key to an effective functioning of the system of crisis corporate governance in general.

1. Bartashevs'ka Yu.M., Evropeis'kii vektor ekonomichnogo rozvitku, 2010, No. 1 (8), pp. 19-25.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Fitch Ratings, Mart, 2009, available at: http://www.fitchratings.ru/media/specialreports/issuers/Corporate_Governance_090309_RUS.pdf
4. Ernst and Young, 2009, available at: <http://www.ey.com/RU/ru/Newsroom/PR-activities/Articles/Article-2009-06-11>
5. Ernst and Young, March 20, 2012, available at: http://www.slideshare.net/RTS_Exchange/ey-ipo-presentation-micex20032012
6. http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/9c83840048a7e5f7a447e76060ad5911/20397_Toolkit%2B2_Vol.1.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9c83840048a7e5f7a447e76060ad5911
7. http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf
8. Kleiner G.B. X International Conference on problems of development, Moscow: GU VShE, 2010
9. Zavorotchenko I.A., Tikhonov D.M. Aktsionerhoe obshchestvo: voprosy korporativnogo upravleniya, No 9(64), 2009, pp.40-45
10. http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/040efa80485831db89a1e9fc046daa89/IFCBoardCrisis_Posobie%2Bdla%2Bkrizisnih%2Bsituacii_RUS.indd_E.pdf?MOD=AJPERES
11. Manojlenko O.V. Mehanizmy antykrizovogo upravlinnja v korporatyvnomu sektori ekonomiky: Monografija. – K.: Vyd-vo NADU, 2006. – 352s.
12. Tereshhenko O.O. Antykrizove finansove upravlinnja na pidpryjemstvi. – Monografija. – K.: KNEU, 2008. – 272 s.
13. Mostens'ka T.L. Antykrizove upravlinnja na etapi rann'oi' diagnostyky kryzy // Visnyk Zaporiz'kogo nacional'nogo universytetu, №4(8), 2010, s.267-272
14. Systema korporatyvnogo upravlinnja v Ukrai'ni: stan ta perspektyvy rozvytku: monografija / D.O.Bajura. – K.: Vydavnycho-poligrafichnyj centr "Ky'vs'kyj universytet", 2009. – 228 s.
15. Jevtushevs'kyj V.A., Koval's'ka K.V., Butenko N.V. Strategija korporatyvnogo upravlinnja – K.: Znannya, 2007. – 287s.
16. Ligonenko L.O. Antykrizove upravlinnja pidpryjemstvom: teoretyko-metodologichni zasady ta praktychnyj instrumentarij [Tekst] : monografija. – Ky'v : KNTEU, 2004. – 580s.

O. Pimenova, Assistant of Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

AGRICULTURAL COOPERATION AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS IN AGRARIAN SECTOR UNDER GLOBALIZATION

Agricultural cooperation is researched as a factor of competitiveness in the agricultural sector of Ukraine under conditions of globalization. The experience of developed countries (France, Germany) in agricultural service cooperatives is analysed. There was revealed that agricultural cooperative is an effective socio-economic form of management, so far as it is helping with services for others, on one hand, and on other, providing employment and self-employment for farmers. The experience of Ukrainian agricultural cooperations is described through activity of Agricultural Service Cooperative Zahidnyi. The author gives financial analysis of its practical activities. As a result the importance of agricultural cooperatives in Ukraine is proved.

1. Bazy'levy'ch V. D., Bazy'levy'ch K. S. Ry'nkova ekonomika: osnovni ponyattya i kategoriyi: Navch. posib. – 2-ge vy'd., ster. – K.: Znannya, 2008 – 263 s. – (Vy'shha osvita XXI stolittya).
2. Grazhevs'ka N. I. Ekonomichni sy'stemy' epoxy' global'ny'x zmin: Monografiya – K.: Znannya, 2008. – 431 s.
3. Novy'chkova N. Zakonomernosty' globaly'zacy'y' my'rovogo sel'skogo xozyajstva y' ee proyavleny'e v sel'skom xozyajstve Rossy'y': dy'ssertacy'ya ... kandy'data ekonomy'chesky'x nauk: 08.00.01 / Novy'chkova Natal'ya Aleksandrovna. – M., 2004. – 195 s.
4. Pimenova O.V. Mali formy' gospodaryuvannya yak chy'nny'k konkurentospromozhnosti APK. / O.V. Pimenova // Naukovi praci Nacional'nogo universytetu xarchovy'x tehnologij. – # 39. – 2011. – S. 83-87 (0,4 d.a.).
5. Moldavan L. Agrarnyj sektor: chas pry'ncy'povo zminy'ty' oriyenty'ry' rozvy'tku. [Elektronnyj resurs] // Rezhym dostupu: <http://dt.ua/articles/60696>
6. Sajt Central'nogo tovarnogo kooperaty'vu Rajfajzen Reyin-Mayin. [Elektronnyj resurs] // Rezhym dostupu: <http://www.rwz.de/>
7. Zakon "Pro sil'skogospodars'ku kooperacyu". [Elektronnyj resurs] // Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0>
8. Pimenova O. V. Sil'skogospodars'ka obslugovuyucha kooperacya yak chy'nny'k konkurentnogo gospodaryuvannya maly'x i serednix gospodarstv v Ukrayini /O.V. Pimenova// Visnyk Ky'yivs'kogo nacional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka: Ekonomika. – #148. – 2013. – S. 58-61
9. Bulat M. A. Derzhavna pidtry'mka v sy'stemi reguluyuvannya sil'skogo gospodarstva: avtoref. dy's. ... k.e.n.: 08.00.03 / Bulat Mariya Andriyivna ; Nacz. nauk. centr "In-t agrar. ekonomiky" UAAN. – Ky'yiv, 2010. – 19 s.

10. Geyecz' V. M. Suspil'stvo, derzhava, ekonomika: fenomenologiya vzayemodiyi ta rozvy'tku / V. M. Geyecz'; NAN Ukrainy; In-t ekon. ta prognosuv. NAN Ukrainy. – K., 2009. – 864 s.
11. Koval'sky' A. Pol's'kyj agrobiznes v period globalizaciyi ta yevropejs'koyi integraciyi / A. Koval'sky' // Ekonomika APK. – 2010. – # 11. – S. 167-178.
12. Lopaty'ns'kyj Yu. M. Vplyv globalizacijny'x procesiv na rozvy'tok vitchy'znyanogo agrarnogo sektora. [Elektronnyj resurs] / Yu. M. Lopaty'ns'kyj // Chernivec'kyj nacional'nyj universytet imeni Yuriya Fed'kovy'cha, Chernivci. – Elektronni dani. – Rezhym dostupu: http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_5/4.pdf
13. Novy'chkova N. Zakonomernosty' globaly'zacy'y' my'rovogo sel'skogo khoz'yajstva y' ee proyavleny'e v sel'skom khoz'yajstve Rossy'y': dy'ssertacy'ya ... kandy'data ekonomy'chesky'x nauk: 08.00.01 / Novy'chkova Natal'ya Aleksandrovna; Rossy'jskyj gosudarstvennyj socy'al'nyj uny'versytet. – M., 2004. – 195 s.
14. Savy'cz'ka S. O. Transnacionalizacijni faktory' integraciyi Ukrainy' u svitove gospodarstvo: avtoref. dy's. ... k.e.n.: 08.00.01 / Savy'cz'ka Svitlana Oleksandrivna; Ky'yivs'kyj nacional'nyj ekonomichnyj universytet imeni Vady'ma Get'mana. – Ky'yiv, 2010. – 18 s.

T. Kostenko, postgraduate student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

TAKING ADVANTAGES OF KAIZEN TO IMPROVE LABOUR PRODUCTIVITY

The kaizen methods are internationally acknowledged as methods of continuous improvement, through small steps, of the economical results of companies. The small improvements applied to key processes will generate the major multiplication of the company's profit. The kaizen management represents a solid, strategic instrument, with a view to reach and surpass the company's objectives. Improvement is the goal and responsibility of every worker, in every activity, every day, all the time. Kaizen involves every employee in making change. These continual small improvements add up to major benefits. They result in improved productivity, improved quality, better safety, faster delivery, lower costs, and greater customer satisfaction. On top of these benefits to the company, employees working in kaizen-based companies generally find work to be easier and more enjoyable – resulting in higher employee morale and job satisfaction.

1. Vadan O. Kajdzen. Sistemnye principy [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://bizentropy.biz/articles/79-kajdzen-sistemnye-principy.html>.
2. Vysshaja shkola biznesa MGU imeni M. V. Lomonosova [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.mgubs.ru/?id=810&news>.
3. Goncharova I. I. Zastosuvannja principiv filosofii kajdzen u dijtal'nosti pidpriemstv sferi poslug // Marketing: teorija i praktika. – Lugans'k, 2008. – № 14. – S. 58–63.
4. Imai, Masaaki. Kajdzen: Kljuch k uspehu jap. kompanij / [Per. s angl. I. Gutman; Nauch. red. Ju. Adler]. – 2-e izd. – M.: Al'pina biznes buks: Prioritet, 2005. – 271 s.
5. Imai, Masaaki. Gamba kajdzen: Put' k snizheniju zatrat i povysheniju kachestva / [Per. s angl. D. Savchenko; Red. P. Suvorova, S. Turko]. – M.: Al'pina Biznes Buks: Prioritet, 2005. – 345 s.
6. Kajdzen (kaizen) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://formatta.ru/pages/id/325>.
7. Markov V., Rabunec P. Kajdzen – dolgosrochnaja strategija japonskogo menedzhmenta [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.leaninfo.ru/2010/06/11/kaizen-dolgosrochnaya-strategiya-yaponskogo-menedzhmenta/>.
8. Komirenko, Vasil'. Kajdzen-filosofija ukraïns'ko-japons'kih vidnosin / Vasil' Komirenko, Ol'ga Popeta, Oksana Komirenko // Zovnishni spravi. – 2011. – № 3. – S.30-34.
9. Lajker, Dzh. Dao Toyota: 14 principov menedzhmenta vedushhej kompanii mira / Dzh. Lajker. – M.: "Al'pina Pablisher", 2011. – 440 s.
10. Ono, T. Proizvodstvennaja sistema Tojoty: uhodja ot massovogo proizvodstva. – M.: Izdatel'stvo IKS, 2012. – 192 s.
11. Ringis, Anastasija. Kaj i dzen: kak i zachem ukrainskie sobstvenniki vnedrajut na predpriyatijah japonskuju sistemu menedzhmenta kajdzen // Investgazeta. – 2012. – 12-18 marta (№ 10). – S. 42-43.
12. Rogovaja, Irina. Kajdzen: opyt vnedrenija 5S // Menedzher po personalu. – 2012. – № 2. – S. 28-38.
13. Usamonova Jel'vi. Vremja delat' kajdzen [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=25935.
14. Shved V. V. Kajdzen menedzhment – japons'kij shljah suchasnih pidpriemstv // Naukovij visnik. – 2011. – № 10 (135). – S. 13–19.
15. Jenciklopedija proizvodstvennogo menedzhera [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/kaizen-sistema.html>.
16. Hanova V. Poshhupat' kajdzen // "Jekspert Jug". – 2013. – №13-14 (253) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://expert.ru/south/2013/14/poschupat-kajdzen/>.
17. Marchel Martin. Sekret uspeha – vnedrenie novogo podhoda v rabote s personalom: interv'ju [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.prostobiz.ua/biznes/upravlenie_biznesom/intervyu/marchel_martin_generalnyy_direktor_koka_kola_beveridzhiz_ukraina_sekret_nashego_uspeha_vnedrenie_novogo_podhoda_v_rabote_s_personalom.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ (МЕТА-ДАННІ)

Филук Галина Михайлівна – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація – 066-796-09-27, gfiluk@ukr.net

Филук Галина Михаловна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Filuk Galina – Doctor of Economics, Professor at the Department of Enterprise Economic in Kyiv National Taras Shevchenko University

Шегда Анатолій Васильович – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація – 068-366-25-71

Онисенко Тетяна Сергіївна – аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація – 050-281-92-42, tonysenko@i.ua

Шегда Анатолий Васильевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Онисенко Татьяна Сергеевна – аспирант кафедры экономики предприятия Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Shегда Anatoliy – Doctor of Economics, Professor at the Department of Enterprise Economic in Kyiv National Taras Shevchenko University

Onysenko Tetiana – PhD student at the Department of Enterprise Economic in Kyiv National Taras Shevchenko University

Гришнова Олена Антонівна – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-603-00-00, (044) 574-50-14, grishnova@ukr.net

Брінцева Олена Григоріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

Контактна інформація: 095-110-82-91, (044) 227-10-39, o.brintseva@gmail.com

Гришнова Елена Антоновна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Бринцева Елена Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, ГБУЗ "Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана"

Grishnova Olena – Doctor of Sciences (Economic), Professor at the Department of Enterprise Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Brintseva Olena – PhD (Economic), Associate Professor at the Personnel Management and Labour Economics Department

Баюра Дмитро Олександрович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (044)259-01-47, Bayura_d@ukr.net

Баюра Дмитрий Александрович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Baiura Dmytro – Doctor of Sciences (Economic), Professor of Department of, Taras Shevchenko National University of Kiev

Лагутін Василь Дмитрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет

Контактна інформація: (044)531-47-66, lagutin_vd@mail.ru

Ясько Юлія Іванівна – аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет

Контактна інформація: 063-302-91-34, gurinula@gmail.com

Лагутин Василий Дмитриевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и конкурентной политики, Киевский национальный торгово-экономический университет

Ясько Юлия Ивановна – аспирант кафедры экономической теории и конкурентной политики, Киевский национальный торгово-экономический университет

Lagutin Vasily – Doctor of Sciences (Economic), Professor, Head of Department of Economic Theory and Competition Policy, Kyiv National University of Trade and Economics

Yasko Julia – postgraduate of Department of Economic Theory and Competition Policy, Kyiv National University of Trade and Economics

Орехова Олена Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, Волжський інститут економіки, педагогіки і права

Контактна інформація: 89053376250, eorekhova@mail.ru

Орехова Елена Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории, Волжский институт экономики, педагогики и права

Orekhova Elena – Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Theory, Volga Institute of Economics, Education and Law

Камінський Андрій Борисович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 095-257-07-76, akaminsky@univ.kiev.ua

Каминский Андрей Борисович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической кибернетики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Kaminsky Andriy – Doctor of Sciences (Economic), Docent, Professor of Economic Cybernetic Department, Kiev National Taras Shevchenko University

Мазурін Е.Б. – к.т.н. доцент МГТУ імені Н.Э.Баумана (Москва)

105005, Москва, вул. 2-а Бауманська, буд.5, кафедра "Економіка і організація виробництва"

тел. роб. +7-499-267-1740

тел. моб. +7-905-757-5023

Лапушкін І.І. – здобувач МГТУ імені Н.Э.Баумана (Москва)

Mazurin E.B. – PhD in f technical Sciences, associate Professor MSTU named N.Bauman (Moscow)

105005, Moscow, street 2-ya Baumanskaya 5, MSTU named N.Bauman, the Department "Economics and organization of production".

tel. +7-499-267-1740

tel. mob. +7-905-757-5023

Lapushkin I.I. – degree seekers MSTU named N.Bauman (Moscow)

Скопенко Наталія Степанівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Національний університет харчових технологій

Контактна інформація: 050-358-61-89, (044)468-86-81, skopnata@ukr.net

Андреюк Наталія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-132-87-62, andrejuk@meta.ua

Скопенко Наталья Степановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента, Национальный университет пищевых технологий

Андреюк Наталия Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Skopenko Nataliia – Doctor of Sciences (Economic), Associate Professor, Head of Department of Management, National university of food technologies

Andreiuk Nataliia – PhD of Economics, Associate Professor, Associate Professor of Enterprise economy Department, Kyiv National University of Taras Shevchenko

Литвиненко Тетяна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-609-86-59, (044)259-01-47, tat-lit@mail.ru

Литвиненко Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Lytvynenko Tetiana – PhD in Economics Associate Professor of Economics Department Taras Shevchenko Kyiv National University

Отрошко Олександр Володимирович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 096-92 –26–09, (044)257 –51–49, i.otroshko@ukr.net

Отрошко Александр Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Otroshko Alexander – PhD, associate professor of business economics Taras Shevchenko National University of Kyiv

Чубук Леся Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-797-60-67, (044)575-08-45, L_Chubuk@mail.ru

Чубук Леся Петровна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

Chubuk Lesya – Candidat of Sciences (Economic), Associate Professor, Candidate for a higher doctor's degree of Department of Enterprise economy, Taras Shevchenko National University of Kiev

Голованенко Микола Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 068-322-88-15, (044)467-26-64, ngolovan@ukr.net

Голованенко Николай Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Golovanenko Mykola – PhD, Associate Professor of Department of Economy of Enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Середа Валентина Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-936-92-62, (044)258-13-83, valentinasereda@yandex.ru.

Мартинюк Людмила Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-382-36-37, (044) 2590147, martynyuk_l@ukr.net

Середа Валентина Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка

Мартынюк Людмила Анатолієвна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Sereda Valentyna – PhD in Economics, Associate Professor of International Economics and Marketing Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Martyniuk Lyudmyla – PhD in Economics, Associate Professor of Enterprise economy Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Осокіна Валентина Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-721-11-70, (044) 565-89-37, nataly777555@ukr.net

Руденко Наталя Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та економічної дипломатії, Дипломатична академія України при МЗС України, 01001, Київ, вул. Велика Житомирська, 2

Контактна інформація: 067-447-26-27

Osokina Valentyna – Associate Professor, PhD in Economics, Kyiv National University of Taras Shevchenko

Rydenko Natalya – Associate Professor, PhD in Economics, Diplomatic Academy of Ukraine, MFA of Ukraine

Мірошниченко Ольга Юрївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-822-47-22, olgamir@i.ua

Мірошниченко Ольга Юрївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Miroshnychenko Olga – PhD in statistics, Associate Professor of Enterprise Economics Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Гончарова Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-235-74-23, olyahi@ukr.net

Гончарова Ольга Николаєвна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Honcharova Olha – PhD in Economics, Associate Professor of Enterprise Economics Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Микитюк Оксана Петрівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-637-06-60, mykytyuk_oks@ukr.net

Микитюк Оксана Петрівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Mykytyuk Oksana – PhD in Economics, Assistant of Professor of Enterprise economy Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ревуцька Наталія Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 067-923-16-48, natali_ucela@ukr.net

Ревуцкая Наталия Витальевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Revutska Nataliia – PhD in Economics, Assistant Professor of Department of Enterprise economy, Taras Shevchenko National University of Kiev

Пашнюк Леся Олегівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 050-435-47-81, lesya_zh@ukr.net

Пашнюк Леся Олеговна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики предприятия Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Pashnyuk Lesya – PhD in Economics, Assistant of Professor of Enterprise economy Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Мисака Ганна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 096-231-05-78, (044)259-00-32

Мысака Анна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудиту, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Mysaka Ganna – PhD in Economics, Associate Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Кузьома Олена Юрївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: 096-239-50-75, kuzioma@gmail.com

Кузьма Елена Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, экономического факультета Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Kuzioma Olena – PhD in Economics, Associate Professor of International Economics and Marketing Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Жуманкулова Лязат Оралтайвна – старший аудитор Автономної організації освіти "Назарбаєв Університет",
Контактна інформація – zhlo_sk@mail.ru
Жуманкулова Лязат Оралтаевна – старший аудитор Автономной организации образования "Назарбаев Университет"
Zhumankulova Lyazat Oraltayivna – Senior Auditor Autonomous organization of education "Nazarbayev University"

Филлюк Василина Василівна – асистент кафедри економічної теорії, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Контактна інформація: 097-600-88-62, fvasilina@gmail.com
Филлюк Василина Васильевна – ассистент кафедры экономической теории, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
Fyliuk Vasylyna – Assistant of Department of Economic Theory, Taras Schevchenko National University of Kyiv

Жорова Євгенія Романовна – аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Контактна інформація: 067-563-07-67, (044)569-54-20, y.zhorova@gmail.
Жорова Евгения Романовна – аспирант кафедры экономика предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка
Zhorova Yevheniya – postgraduate student at the Department of Enterprise Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Піменова Олена Володимирівна – асистент кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Контактна інформація: 050-312-56-92, (044)443-60-89, olenapimenova@mail.ru
Пименова Елена Владимировна – ассистент кафедры экономики предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка
Pimenova Olena – Phd, Junior member of research staff, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Костенко Тетяна Олегівна – аспірант кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Контактна інформація: 097-307-62-90, tania-kostenko@ukr.net
Костенко Татьяна Олеговна – аспирант кафедры экономика предприятия, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко
Kostenko Tatiana – postgraduate student at the Department of Enterprise Economics, Taras Shevchenko National University of Kiev

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 10(151)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 17,1. Наклад 300. Зам. № 213-6826.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № 10.
Підписано до друку 27.12.13

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
<http://vpc.univ.kiev.ua>
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02